THOMAS SOWELL

[美] 托马斯·索维尔 著
吴建新 译

后浪出版公司

# 经济学的思维方式

BASIC ECONOMICS ,5e

A COMMON SENSE GUIDE TO THE ECONOMY

BASIC ECONOMICS
A Common Sense Guide to the Economy



四川人民出版社

Clear and concise…among economists of the past thirty years, Sowell stands very proud indeed.
—— *The Wall Street Journal*

VISIT...

LANZAROTE Caliente.com

THOMAS SOWELL

[美] 托马斯·索维尔——著
吴建新——译

后浪出版公司

# 经济学的思维方式

BASIC ECONOMICS, 5e
A COMMON SENSE GUIDE TO THE ECONOMY

BASIC ECONOMICS
A Common Sense Guide to the Economy

四川人民出版社

Clear and concise…among economists of the past thirty years, Sowell stands very proud indeed.
——*The Wall Street Journal*

# 版权信息

COPYRIGHT

书名：经济学的思维方式

作者：【美】托马斯·索维尔

出版社：四川人民出版社·后浪

出版时间：2018年8月

ISBN：9787220108303

本书由后浪出版咨询（北京）有限责任公司授权得到APP电子版制作与发行

版权所有·侵权必究

几行推理就可改变我们认识世界的方式。

——史蒂文·E.兰兹伯格（Steven E. Landsburg）

# 前言

本书与其他经济学入门书籍的最明显区别是，它既没有图表，也没有公式，用语浅显易懂，表述上不使用经济学专业术语，方便没有经济学知识的读者理解。本书既适合普通民众阅读，也适用于经济学初学者作为入门教材。

本书还有一个不太明显但很重要的特征，即使用世界各国真实的例子，从而使得经济规律得以用一种活泼生动，且令人难忘的方式阐述，而这种效果是图表和方程不能达成的。相较之前的4个版本，第5版秉承了一贯的基本理念：学习经济学应该像获得信息一样容易。

美国本土读者对本书新版的关注度持续提高，而本书其他语言译本种类也在不断增加[1]，这种热潮表明人们对具有可读性的入门式经济学著作有着广泛需求。

如同青年的茁壮成长一样，本书在过去几年里也逐渐成熟厚重起来，不仅增加了新的章节，还对已有章节做了进一步更新扩展，以便跟上不断发展变化的世界各国经济。

对于读者广受困惑的世界各国经济发展状况、人们生活水平之间存在巨大差距这一课题，本书特别新增了一章——第23章，这也是本书最长的一章，从地理、人口、文化等诸多因素探究贫富差距长期存在的原因，还审视了一些被认为是造成国际经济差距主要原因的因素，届时读者会发现，事实并不总是支持流行的说法。

作为大众的一员，我们大多数人并不必去关注很多复杂艰深的领域，如植物学、脑外科手术等。因此，我们并不打算涉足这些领域，或对其品头论足。然而，每一个选民和他们选出的政府官员都影响着经济政策，我们无法回避经济问题及相关决策。而面对经济问题与政治候选人，民众要做出选择只有三种选项：获取信息、不获取信息或获取错误信息。本书就是为了让人们更容易地获得信息。经济学的基本原理并不难理解，但是很容易被遗忘，尤其在政治与媒体令人眩晕的宣传攻势下更是如此。

为了保证作为经济学入门书的特色，本书不仅没有专业术语、图表和公式，也绝少有脚注和尾注。然而，就本书介绍的诸多惊奇事例，想进一步探究的读者可以在作者的网站（www.tsowell.com），或专为本书设立的网站（sowellbasiceconomics.com）查看文献来源。对于将本书当作课程教材的教师，或者在家辅导孩子的家长，可以在作者网站上找到100多道练习题。此外，每个问题后面都列有相应的页码，以方便读者在文中找到对应答案。

托马斯·索维尔

斯坦福大学胡佛研究所

---

[1] 本书之前版本已被译成西班牙语、汉语、希伯来语、日语、瑞典语、韩语和波兰语。

# 致谢

与我的其他著作一样，我的两位出色的研究助理刘娜（Na Liu）和伊丽莎白·科斯塔（Elizabeth Costa）对本书做出了很大的贡献。她们为我搜集了大量研究资料，科斯塔女士还对我的手稿进行了编辑、审核，而刘娜女士则将书稿转换成校样并编制了索引。这样，出版社在拿到书稿之后即可直接进行印刷。新增的“经济学史”一章，经由加利福尼亚大学洛杉矶分校（UCLA）名誉教授威廉·R.艾伦（William R. Allen）审阅。艾伦教授曾是我的同事，他提出了见解独到的评论和建议，尽管我未全部采纳，还是要对他表示衷心感谢。虽然历经多人之手，本书若有错误和缺陷，均由我一人承担，这一点毋庸置疑。

当然，本书的最终问世还要感谢斯坦福大学各位同事，以及胡佛研究所的鼎力支持。

# 第1章
# 什么是经济学？

无论是保守派还是激进派，贸易保护主义者还是自由贸易主义者，世界主义者还是民族主义者，牧师还是异教徒，了解经济现象的因与果都是非常有用的。

——乔治·J.斯蒂格勒（George J. Stigler）

经济事件经常出现在报纸头条，或成为电视上的“突发新闻”。然而，通过这些新闻故事，我们并不总是能够确定导致特定事件发生的原因，更不用说预测未来的后果。

大多数经济事件涉及的基本原理通常本身并不复杂，但是讨论中使用的政治辞令和经济学术语，使得这些事件显得晦涩和含糊。迄今为止，那些能够解释事件的基本经济原理，并不为广大民众知晓，媒体中也很少有人能理解。

经济学的基本原理放诸四海而皆准，俟诸百世而不惑，适用于各种不同的经济制度——社会主义、资本主义、封建主义或其他任何经济制度——并且适用于不同的民族、文化和政府。亚历山大大帝时期导致物价飞腾的政策，数千年后也导致了美国物价水平上涨。开罗、香港、斯德哥尔摩、墨尔本和纽约等地实施的租金管制法案所导致的后果也是相似的。实施相似农业政策的印度和欧盟国家，都承担了类似后果。

要开启理解经济学的旅程，我们首先要清楚什么是经济学。要理解什么是经济学，我们必须先知道什么是经济。大多数人可能会把经济看作生产、分配日常生活必需的产品和服务的系统。这种观点本身并没有错，但还不够准确。

传说中的伊甸园也是一个生产、分配产品和服务的系统，但它却与经济无关，因为在那里所有东西都应有尽有。没有稀缺性，就没必要节约（economize），也就没有经济学（economics）。杰出的英国经济学家莱昂内尔·罗宾斯（Lionel Robbins）曾给出了经济学的一个经典定义：

经济学是研究具有不同用途的稀缺资源使用的学问。

## 稀缺性

“稀缺”意味着什么？稀缺是指个人需求加总之后大于现存的资源数量。这看似简单易懂，但人们常常严重误解其内涵，甚至受过高等教育的人也不例外。例如，《纽约时报》（*New York Times*）曾有一篇专题文章描述经济困境，并以此表达对美国中产阶级的担忧，这一阶层是地球上有史以来最富有的一群人。虽然这篇文章描绘的一个美国中产阶级家庭甚至拥有私人游泳池，但它的主标题却是“美国中产阶级，只能勉强度日”。这篇文章的其他小标题包括：

希望落空，计划难成

目标仍然遥不可及

储蓄很少却享用奢侈品

简言之，尽管美国中产阶级拥有超乎其他国家人们（甚至前几代美国人）无法想象的财富，但美国中产阶级的欲望仍超出了他们可以

轻松应对的水平。中产阶级自己和这位记者都认为他们“只能勉强度日”，并且引用了一位哈佛大学社会学家的说法：“这些人的预算真是太有限了。”但是，限制他们的并不是预算这种人为的东西，而是现实。在现实中，从来没有足够的东西来满足每个人的需要。这才是真正的约束，这才是稀缺性的真正含义。

在《纽约时报》的这篇报道中提到的一个美国中产阶级家庭甚至“要超支使用信用卡”，才能使他们的“财务状况井然有序”。

杰拉尔丁·弗雷泽（Geraldine Frazier ）指出：“但是，只要我们走错一步，就会感受到来自账单的压力，那将是极其痛苦的。”

从学术界到新闻界，包括中产阶级自己，所有人都感到莫名奇怪，现实中竟然存在“稀缺性”这样的东西，并且这意味着人们既要尽力带来高产出，又要在开支时承担个人责任。然而，在人类历史上，稀缺无处不在，所有对于节约的要求都与稀缺性有关。

不论我们有什么样的政策、惯例或制度，也不论它们明智与否、高尚与否，都不可能有足够的物品完全满足我们所有的欲望。不论我们是社会主义、资本主义、封建主义还是其他，“未满足需要”都内嵌于这些经济制度中。这些不同类型的经济制度，区别仅在于进行权衡取舍的制度方法不同，而权衡取舍是任何经济制度都不能避免的。

## 生产效率

经济学不仅关涉人们作为消费者如何对已有商品和劳务产量进行安排，更重要的是，经济学也关注生产，即从原始的稀缺资源到产出——由输入转化为输出的整个过程。

换句话说，生产需要土地、劳动力、资本和其他资源的投入来实现产出，产量水平进而决定一个国家的生活水平，经济学研究的正是

这些资源的使用决策会产生什么样的后果。资源的使用决策及其后果比资源本身更重要。因为有些国家虽然拥有丰富的自然资源，国民却生活贫穷；有些国家，比如日本和瑞士，尽管拥有相对较少的自然资源，但却享有很高的生活水平。乌拉圭和委内瑞拉的人均自然资源价值是日本和瑞士的好几倍，但日本和瑞士的人均实际收入却是乌拉圭的两倍、委内瑞拉的好几倍。

除了稀缺性，“替代用途”也是经济学的核心。如果每种资源只有一种用途，那么经济学就简单多了。但是，水既可以用来制造冰块，也可以用来制造水蒸气，同时它还可以与其他东西结合，生产许多混合物和化合物。同样，石油不仅可以用来生产汽油、煤油等燃油，还可以用于生产塑料、沥青和凡士林；铁矿可用于生产各种各样的钢铁制品，从回形针到汽车，再到摩天大楼的钢筋骨架。

每种资源应该分配给每一种用途多少资源量？任何一个经济体都要回答这个问题，只不过方式有不同、效率有高低。经济学关注的就是如何有效地解决这一问题。本质上，不同类型的经济制度会以非常不同的方式决定如何分配稀缺资源，这些决策对整个社会生活都有深远影响。

以苏联为例，它的工业用电量超过美国，但工业产量却小于美国。这种低效的投入和产出转化，使得一个拥有丰富自然资源的国家（可能比世界上其他任何国家拥有的自然资源都丰富）只能保持在较低的生活水平。又比如，今天的俄罗斯是世界上少有的石油产量超过自身消耗的国家之一。然而，丰富的资源并不能自动带来丰富的商品。

生产效率——即把投入转化为产出的比率——并不仅仅是经济学家谈论的某个术语，它影响着整个社会的生活水准。想象经济决策的时候，我们应该考虑实际的东西，如投入到生产过程中的铁矿、石

油、木材等，以及最后生产出来的食品、家具和汽车，而不是把它仅仅看作关于货币的决策。尽管“经济学”这个词对一些人来说意味着金钱，但对整个社会来说，金钱或货币仅仅是为完成生产而人为创造出来的工具。否则，政府只要多印些钞票就可以把每个人都变成大富翁。决定国家贫富的不是货币，而是这个国家拥有的商品和服务的数量。

## 经济学的作用

当前对经济学的诸多误解，包括认为经济学能教人们如何赚钱，如何经营企业或如何预测股市波动。但是，经济学并不能提供个人理财意见，也无法用于企业管理，至于预测股市波动，暂时还无法简化成一个可靠的公式。

例如，当经济学家分析物价、工资、利润或国际贸易平衡时，要考虑的是，针对经济的不同部分做出的决策如何影响稀缺资源配置，进而提高或降低全体人民物质生活水平的。

经济学不仅是一个用来表达意见或发泄情绪的话题。它是对因果关系的系统研究，揭示以特定方式做特定事情时会造成何种结果。在经济分析中，奥斯卡·兰格（Oskar Lange）等马克思主义经济学家所使用的分析方法，与米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）等保守主义经济学家所使用的方法，并没有根本的不同。本书要探讨的正是经济学的这些基本原则。

要做到这一点，一种方法是考察经济决策产生的激励，而不是只考察其所追求的目标。这意味着，结果比意愿更重要——不仅是就直接后果而言，也指运行的长期影响。

抱有良好意愿是再容易不过了，但是倘若不能对经济的运行方式有正确的理解，再好的意愿也可能给整个国家带来灾难性后果。相当

数量的经济灾难其实是出于“好”政策，这些政策往往标榜要为人民造福。事实上，如果那些曾提出或支持这些政策的人懂经济学的话，这些灾难本可以避免。

和自然科学一样，经济学中也存在争议，但这并不是说经济学的基本原理是个见仁见智的问题，正如化学和物理的基本原理不是见仁见智的问题一样。例如，爱因斯坦对物理学的分析，并不只是爱因斯坦个人的观点，全世界都从广岛和长崎的经历中明白了这个理论。经济表现可能不如某个大事件那样宏大壮观或起伏跌宕，但20世纪30年代的全球经济大萧条使千百万人陷入贫困，即使最富有的国家也未能幸免，这些国家虽然食物供给过剩，但仍有很多人营养不良。这场经济大萧条在全球造成的死亡人数甚至要超过1945年广岛和长崎的灾难。

相反，曾在世界贫穷国家之列的印度和中国，在20世纪后期开始对经济政策做出变革，经济也随之迅速增长。据估计，过去10年有2,000万印度人摆脱了贫困；而在中国，每天的生活费用为1美元或少于1美元的人数，也从3.74亿（1990年中国人口的1/3），下降到了2004年的1.28亿，现在只占中国不断增加的人口总数的1/10。换句话说，有大约2.5亿中国人受惠于经济政策改革，过上了富足的生活。

正是这些事情使得经济学研究变得重要，因为它们超越了个人观点或情绪。经济学是一种因果分析工具，也是一个受过检验的知识体系，以及出自这一知识体系的原则。

要做出经济的决策，并不一定要涉及金钱。当某个军事医疗队抵达战场，见到各种各样的伤员，他们面临的就是一个经典的经济学问题，即如何分配具有多种用途的稀缺资源。在这种情况下，几乎不可能有足够的医生、护士或护理人员，也没有足够的药物。一些伤员濒

临死亡，几乎没有救活的可能；而另一些伤员如果得到及时救护，就很可能活下来；还有一些伤员只受了轻伤，不管他们是否得到及时的医疗救助都很可能康复。

如果医疗队不能有效分配时间和药物，就会在不需要紧急救护的伤员身上浪费时间，或把时间和药物分配给不管怎么救治死亡率都很高的伤员，而那些及时救治就能活下来的伤员将会无谓地死去。尽管不涉及任何金钱交易，这却是个经济学问题。

我们中的大多数人，甚至不愿想象要做出这种生死攸关的选择。但事实是，一些美国中产阶级为不得不做的温和选择和权衡取舍而苦恼。生活并不会询问我们需要什么。它为我们提供选择。经济学就是试图教会我们做出这些选择的一种方法。

# 第一部分
# 价格与市场
# PRICES AND MARKETS

# 第2章
## 价格的作用

市场的神奇之处在于，它能够协调无数人的选择。

——威廉·伊斯特利（William Easterly）

我们已经知道，对具有多种用途的稀缺资源进行配置，是任何一个经济体都要面临的关键任务。那么，接下来的问题就是：经济体要怎样进行稀缺资源的配置？

不同的经济体显然有不同的做法。在封建经济中，庄园领主只需把要做什么、资源投向哪里吩咐给底下的臣民，比如少种大麦多种小麦、这里施点肥、那里多放些干草、排干沼泽。20世纪的计划经济情况非常类似，比如苏联用大致相同的方式建构了一个更复杂的现代经济体。无论是在伏尔加河上建立水电站，在西伯利亚生产上万吨钢铁，还是在乌克兰种植大量小麦，都来自政府发布的命令。相比之下，在由价格调控的市场经济中，则不存在一个高高在上的人，由他发布指令控制或协调整个经济活动。

在一个极为复杂的高科技经济体中，没有中央指令也能正常运作，这让许多人困惑不解。据说，苏联最后一任领导人米哈伊尔·戈尔巴乔夫就曾问过时任英国首相的玛格丽特·撒切尔夫人这样一个问题："你如何确保人们能得到食物?"撒切尔回答说她无法确保，但价格可以做到。尽管英国人在过去的一个多世纪里的粮食产出不足以养

活自己，但是英国人比苏联人享用了更丰富的食物，因为价格从其他国家为他们带来了食物。

想象一下，若没有价格发挥作用，仅伦敦市就需要一个超级庞大的官僚机构来确保日常消耗的种类繁多、数目巨大的食物供应。这样一支官僚队伍本可以省掉，因为简单的价格机制就可以更快、更好、更低廉地完成相同的工作，而且精简出来的人员也可以在经济的其他领域从事生产性工作。

在中国，情况同样如此。步入21世纪，中国共产党领导的国家经济，很大一部分已经靠自由市场来运作。虽然中国人口占世界总人口的1/5，但耕地面积却只占全世界耕地面积的10%。于是，和以往历史一样，为国民提供食物仍然是十分重要的问题。旧中国频发的饥荒夺去了数百万人的性命。如今，价格把食物从其他国家带到了中国。

中国从国外如南非、美国和澳大利亚等地获得食物补给，也给农产品贸易商以及像阿彻·丹尼尔斯·米德兰这样的食品加工商带来了财富。他们以各种可能的方式进入中国这个有着千亿美元规模的食品加工市场，并且这个市场还在以每年10% 的速度增长。对于美国中西部的农民来说，这就是飞来横财，大豆价格自从2010年以来已经增长了2/3。对于中国人来说，这也意味着更健康的饮食，在过去25年里，他们的热量摄入已经增长了1/3。

由于价格的吸引力，美国肯德基公司在21世纪初，从中国获得了比美国更多的销售额。仅仅在五年时间里，中国的人均奶制品消耗量就几乎翻了一番。据一项调查估计，1/4的中国成年人都面临肥胖问题——就其本身而言并不是一件好事，却体现了一个粮食紧缺的国家已经发生了令人振奋的进步。

# 经济决策

市场经济中并不存在某个人或某个群体控制或调节所有的经济活动，但这并不意味着经济活动是毫无章法的。消费者、生产者、零售商、房东或工人都根据双方共同商定的条件与他人进行单独交易。价格不仅把这些条件传递给利益攸关的某个人，也把它们传遍整个经济体系，并且实际上是传遍了整个世界。如果某地某人的产品更好，或是同样产品和服务的价格更低，相关的信息就会传开，不必由民选官员或计划委员向消费者、生产者发号施令，人们就能够通过价格采取行动。实际上，价格能够比任何计划者都要快速地整合信息，而这些信息正是计划者发布命令的基础。

如果斐济的某个人找到了一种方法，能够以更低的成本制造更好的鞋子，过不了多久，你就会发现美国、印度或任何地方都在销售这些价格低廉的鞋子。第二次世界大战结束后，不论当时华盛顿的官员是否意识到日本人在制造照相机，美国人都可以购买日本制造的照相机。现代经济体都包含了成千上万种产品，期望任何一个国家的领导人知晓所有这些产品已是过分，更不用说要他们去了解每一种资源分配到生产中的数量和比例了。

每一种资源有多少用在了什么地方，产成品怎样转移给数以百万的人，在这些决定中，价格起着至关重要的作用。然而，这一作用却很少为公众所知，也常常被政府官员忽视。英国前首相玛格丽特·撒切尔夫人在她的回忆录中说，米哈伊尔·戈尔巴乔夫“一点也不懂经济学”，即使那时他领导着世界上最大的国家。不幸的是，他并不是个例。世界上许多其他国家的领导人也不懂经济学，不论他们的国家大小、民主与否。

相较由政治领导人指导并调节经济活动的国家，由价格自动调节

经济活动的国家因缺乏经济学知识所造成的后果并不会如前者那样严重。

很多人只是把价格视为阻碍他们获得自己欲求之物的障碍。比如，那些想在海滨安家的人可能会因为滨海房产极其昂贵而放弃。但是，高价格并不是我们不能都住海景房的全部原因。相反，现实情况是海滨的房子远远不够分配，价格只是传达了这个潜在的事实。当很多人竞相购买数量很少的房子，这些房子就会因供求关系而变得十分昂贵。但是，并不是价格造成了稀缺。稀缺存在于社会主义、资本主义、封建社会以及原始社会。

即使现在政府实施一项“普及”海滨住房的“计划”，并对这种资产的售价设置“上限”，也不会改变人口与海滨土地之比很高这一潜在事实。对于既定数量的人口和既定数量的海滨房产，若没有价格，配给将不得不通过官方命令、政治偏好或随机的方式来进行，因为配给总要实施。即使政府颁布命令说拥有海滨房屋是全体社会成员的一项“基本权利”，仍然丝毫不会改变潜在的短缺。

价格像信使一样传递着消息。有时候是坏消息，比如海滨房产的例子，渴望拥有海滨房产的人比可能住在海滨的人要多得多。但常常也有好消息，比如得益于技术进步，电脑飞速降价、升级。尽管高科技进步的绝大多数受益者对技术变化的具体内容全然不知，但是价格把最终的结果传递给了他们，使他们能够做出决策、提高生产率，并通过使用电脑获得了普遍的福利。

同样，如果在某地突然发现了储量丰富的铁矿层，也许只有不到1% 的人察觉到它的存在，但是每个人都会发现钢制品越来越便宜。比如，想买书桌的人会发现，钢制书桌比木制书桌更廉价，毫无疑问，就购买何种材质的书桌，有些人就会因此改变想法。把各种钢制品与铝、铜、塑料或其他材质的竞争性产品进行比较时，情况也是一

样。简而言之，价格的改变能够让全社会（实际上是世界各地的消费者）对一个新发现的储量丰富的铁矿层进行自动调整，即使99% 的消费者对这个新发现一无所知。

价格不仅是转移货币的方式。价格的主要作用是提供一种能够影响人们使用资源和生产产品行为的经济激励。价格不仅指导着消费者，也指导着生产者。毕竟，生产者不可能知道数以百万计的不同消费者想要什么。比如，汽车制造商所能掌握的，是他们制造的某种汽车能卖个好价钱，不仅能够收回生产成本，还能留下利润空间，但是他们制造的另一种汽车可能会不好卖。为了处理掉这些滞销的汽车，卖家必须削减价格，直到经销商能够处理掉库存为止，即使这意味着要蒙受一些损失，否则他们就会因卖不出去这些汽车而遭受更大的损失。

虽然自由市场经济体系有时被称为利润体系，实际上它是一个盈亏体系，而且亏损对经济效率同样重要，因为亏损会告诉生产者应该停止做什么——停止生产什么、停止把资源投入哪里、停止投资什么。亏损迫使生产者停止生产消费者不想要的东西。虽然不能真正了解消费者为什么喜欢某些功能更胜于另一些，生产者会自发地多生产获利的产品，少生产亏损的产品。也就是说，生产消费者想要的东西，停止生产消费者不需要的东西。尽管生产者只关心自己和公司的损益状况，然而从经济整体的角度来看，以价格为指导的决策能够让社会更有效率地利用稀缺资源。

早在互联网出现之前，价格就已经形成了一个全球性的信息交流网络。不论是谁、不论在哪，只要是自由市场通行的地方，价格就能把你和其他人联系起来，因而商品价格低廉的地方能够让自己的商品畅销世界各地。这样你才能够穿上马来西亚生产的衬衫、意大利制造的鞋子、加拿大生产的裤子，开着日本制造的汽车，而轮胎却是法国

生产的。

利用价格来调节的市场使人们能够向他人发出信号：想要多少产品，愿意支付什么价格。其他人也同样会发出信号：在什么价格愿意提供什么产品。价格对供求做出反应，使得自然资源从丰富的地方（如澳大利亚）转移到匮乏的地方（如日本）。因为比起澳大利亚人，日本人愿意为这些资源支付更高的价格。同样的资源，澳大利亚因其本身富有这类资源而价格较低，而日本人支付的高价格不仅能够弥补运输成本，还能够让澳大利亚大赚一笔。在印度发现的巨大铝土矿会降低美国铝制棒球棒的成本；阿根廷小麦歉收则会增加乌克兰农民的收入，因为全球市场对他们小麦的需求增加了，于是小麦价格更高了。

当某种商品供大于求，卖方之间为消除过剩产品将展开竞争，价格于是随之下降，从而冲击该商品未来的生产。这样一来，用于生产该商品的资源也会得到释放，被用于生产需求更大的其他商品。反之，对某种商品的需求超过了现有的供给，消费者之间的竞争会抬高价格，把资源从经济体的其他部分吸引过来，促进该商品的生产。

观察价格被禁止发挥作用的情形，我们能够更清晰地体会到自由市场价格在资源配置中的重要性。例如，在苏联政府管制经济的时代，价格不是由供求决定，而是由中央计划者设定的，他们通过直接命令的方式把资源分配到不同的用途上，并把价格提高或降低到他们认为合适的水平。两位苏联经济学家尼古拉·什梅廖夫（Nikolai Shmelev）和弗拉基米尔·波波夫（Vladimir Popov）曾描述，苏联政府提高了鼹鼠毛皮的价格，导致猎人们去猎取更多的鼬鼠，并出售更多的鼹鼠毛皮。

国家采购量增加了，现在所有的分配中心都堆满了这些毛皮。工

业无法消耗掉它们，在处理之前，它们往往就已经腐烂在仓库里了。轻工业部已经两次要求国家价格委员会降低毛皮的价格，但仍然“没能定下来去解决问题”。这种状况并不令人惊讶。国家价格委员会的成员都太忙了而无法解决这件事。他们真的没有时间，除了给这些毛皮定价，他们还必须对其他2,400万种价格进行追踪。

由政府机构随时掌握2,400万种价格几乎不可能做到。在一个人口超过1亿的国家中，让个人自己追踪这些价格会更容易，因为任何个人或企业只要掌握与自己决策相关的几个价格就可以了。通过供求对价格的影响，以及价格对消费者和生产者行为的影响，无数独立的决策得到全面协调。让价格来说话，人们只当听众，他们的反应通常要比中央计划者整合报告资料快得多。

虽然指挥人们采取行动看上去是一种更合理有序地调节经济的方式，实践中却缺乏效率。在苏联的中央计划经济时期，许多其他的商品也和鼹鼠毛皮一样。这是一个老大难的问题，仓库堆积大量滞销商品，其他商品却存在令人痛苦的短缺，而用于生产滞销商品的资源本可以用来生产短缺商品。在市场经济中，过剩商品的价格会根据供需关系自动下降，短缺商品的价格也会由于相同的原因自动提高，最终的结果是：当生产者追求利润避免损失的时候，资源自动从过剩产品转移到了短缺商品的生产中。

问题的实质不是苏联或其他计划经济体中的计划者会犯错误。不论中央计划者犯了什么错误，其他类型的所有经济制度也会犯同样的错误，社会主义、资本主义或其他任何经济制度无一例外。中央计划的根本问题是，不管在哪个国家，计划者承担的任务已经被反复验证超出了人类的能力。正如苏联经济学家什梅廖夫和波波夫指出的：

不论我们多么希望合理且毫无浪费地安排一切事物，也不论我们

多么希望紧密地放置经济大厦的每一块砖以求砂浆间没有缝隙，这都不在我们的能力范围之内。

## 价格与成本

市场中的价格并不是卖方凭空捏造或随意设定的数字。虽然你可以给自己的产品或服务设定任何价格，但是只有其他人愿意支付，价格才会成为经济事实。这并不取决于你选择了何种价格，而是取决于有多少消费者需要你的商品和服务，以及相同的商品和服务的其他生产者的售价如何。

即使你生产的东西对消费者来说值100美元，而且只以80美元的价格出售，但如果其他生产者以70美元的价格出售同样的商品，消费者仍然不会购买你的商品。虽然这看起来显而易见，但对有些人来说，它的含义却并不那么清晰。有些人会把高价格归咎于“贪婪”，其中隐含的意味就是卖方可以随意地制定价格，并以这个专断的价格出售商品。比如《亚利桑那共和报》（*The Arizona Republic*）的一条头版新闻指出：

> 贪婪驱使菲尼克斯市的房价和销售额在2005年创下了新纪录。今年，恐惧将继续推动房地产市场。

其中就暗示了越低的价格意味着越少的贪婪，而没有看到情势变更，卖方只有降低售价才能卖掉商品。情势变更的实情是，菲尼克斯市的待售房屋在卖出之前滞留在市场上的时间要比上一年平均多两周；另一个实情是房产开发商正“想方设法卖出手里的房屋，甚至不惜大打折扣”。没有任何迹象表明卖方不想跟以前一样在出售房屋时尽可能多地获益，换句话说，他们的“贪婪”并未更少。

限制商品定价的是市场竞争，因此问题并不在于人性贪婪与否，

而在于市场环境会导致什么事情发生。卖方的感觉——不管是否“贪婪”——对了解买方愿意支付多少价钱毫无帮助。

## 用价格配置资源

现在，我们需要更仔细地观察价格如何分配具有多种用途的稀缺资源这一过程。消费者想购买 A 产品而非 B 产品，这就是价格引导稀缺资源获得有效利用的最简单的例子。但是消费者不仅想要 A 和 B，还想要许多其他东西，而且其中有些东西在生产中需要相同的原料，在这种更普遍、更复杂的情形中，价格同样重要。举例来说，消费者不仅想要奶酪，还想要冰激凌和酸奶，以及其他奶制品。价格会怎样帮助经济体来决定每种产品应该分配多少牛奶呢？

在购买奶酪、冰激凌和酸奶的同时，消费者实际上也间接地购买了用于生产这些产品的牛奶。也就是说，销售这些产品获得的收入能够使生产者再次用来购买牛奶，用来继续生产各种产品。对奶酪的需求上升时，奶酪的生产者就会用额外收入购进之前用于生产冰激凌和酸奶的牛奶，以增加奶酪的产量，从而满足不断上升的需求。当奶酪生产者需要更多的牛奶时，增加的需求就会促使牛奶的价格上涨，包括冰激凌和酸奶的生产者在内的所有人都将面对这种价格上涨。冰激凌和酸奶的生产者会提高价格以弥补牛奶成本的提高，这时消费者就可能会因为高价格而减少对这两种奶制品的购买。

每一个生产者如何知道要购买多少牛奶？很明显，要弥补牛奶上涨的成本，他们只能用价格上涨后的奶制品带来的收入购买相应的牛奶量。如果冰激凌的消费者没有像酸奶的消费者一样，因为价格上涨而减少购买冰激凌，那么奶酪生产中增加的牛奶投入，将很少来自于冰激凌产量下降多余出来的牛奶，而更多地来自于酸奶产量下降多余出来的牛奶。

作为一种一般性原则，这意味着：对于某种原料，某个生产者愿意支付的价格成为其他生产者必须接受的价格。不论我们谈论的是用于生产奶酪、冰激凌和酸奶的牛奶，还是用于制造棒球棒、家具和纸张的木材，都适用这一原则。如果纸张的需求量翻了一番，意味着用于生产纸张的木浆，其需求也将增长，而木浆的需求增加将带动木材价格上涨，反过来意味着棒球棒和家具的价格也会上涨，以弥补原料木材的高成本。

这种影响远不止于此。随着牛奶价格的上涨，牛奶厂于是有了动力生产更多的牛奶，这就意味着要买更多的奶牛，继而意味着更多的奶牛可以长大成熟，而不是作为牛犊被宰杀取肉。然而，影响远没有结束。随着被屠宰的奶牛变少，牛皮也越来越少，于是棒球手套的价格就会因为供求关系而上涨。就像一颗石子落入水中，涟漪布满池塘一样，这种影响会蔓延至整个经济。

没有一个高高在上的人来协调这一切，主要是因为没有人有能力来全方位地追踪这些影响。多个国家的实例已经证明，这个任务并非中央计划者能力所及。

## 边际替代

由于稀缺资源具有多种用途，某个公司或个人对某种用途赋予的价值也就确定了其他人想把资源用于别的用途的成本。从整体经济的角度来看，这意味着当市场上存在价格竞争时，资源往往会流向最具价值的用途。这并不是说一种用途完全排除了其他的用途。相反，资源在各用途间的调整是渐进的。只有当牛奶的价值对冰激凌或酸奶的消费者而言，跟它对奶酪购买者来说一样时，人们才会用牛奶生产冰激凌和酸奶；也只有当木材的价值对棒球棒或家具厂商而言，跟它对纸张生产者来说一样时，人们才会用木材来生产棒球棒和家具。

现在从消费者的角度来考虑需求：不论是奶酪的消费者、冰激凌的消费者还是酸奶的消费者，都渴望拥有一定数量的产品（奶酪、冰激凌或酸奶），对额外数量的产品则不太急切，超出某一临界点后，他们就不再关心是否能得到更多了，甚至在得到满足之后，他们压根不想再消费这种产品。同样地，当更多的木浆被用于生产纸张、家具和棒球棒，生产者及消费者也会相应地做出渐进调整。总之，价格调节资源的使用，使用于某种用途的资源在价值上至少要等于在其他用途中的价值。这样，一个由价格调节的经济才不会出现奶酪泛滥到让人恶心，同时人们却买不到冰激凌和酸奶。

这种情形虽然很荒谬，但是在没有使用价格配置稀缺资源的经济体系中却经常发生。除了鼹鼠毛皮，还有很多商品因滞销而堆积在苏联的仓库里，与此同时，人们却在为其他的短缺商品而排队。[1]有效配置具有多种用途的稀缺资源绝不只是一些经济学家所说的抽象概念，它决定着数百万人生活水准的高低。

就像海滨房产的例子一样，价格传递着一个潜在的事实：从整个社会的角度来看，任何一样东西的“成本”是将它用在其他用途上的价值。这种成本反映在市场上，就是某人为了获得相同份额的同一种稀缺资源或用这种稀缺资源制造产品愿意支付的价格，这个价格就成为其他人必须支付的成本。但是，资本主义、社会主义、封建制度或任何其他制度，不管哪种经济制度，任何一样东西的真正成本仍然是它在其他用途上的价值。修建一座桥梁的真实成本是用相同的人工和原料可以建造的其他产品。即使不牵涉金钱，就具体个人来说，这一点也适用，看电视连续剧或肥皂剧的成本是相同的时间用来做其他事情所产生的价值。

## 不同的经济体制

不同的经济体制在处理上面提到的这个潜在事实时，方式、效率都不尽相同，但是不管一个社会的经济体制如何，这个潜在的事实都独立存在。一旦意识到这一点，我们就可以比较一个由价格来指导人们分享稀缺资源的经济体制，和一个由国王、政治家或官僚发布命令说“谁可以得到多少某物”来决定资源分配的经济体制，在效率上有何不同了。

在苏联解体前的最后几年里，曾出现过一个短暂的相对开放的时期，人们能够相对自由地表达他们的想法，前面提到的两位苏联经济学家就写了一本书，非常坦率而客观地描述了国家经济体制是如何运作的，后来这本书被翻译成了英文。[2]正如什梅廖夫和波波夫所指出，苏联的生产企业向政府提需求的时候，“总是要求超过其实际生产所需”的原料、装备和其他资源。据这两位经济学家描述，“他们占着能得到的一切资源，而不管实际需要多少，也不考虑节约原材料”。从苏联企业管理者的立场看，“毕竟，‘身居高位’的人无法确切知道真实需求”，因此存在“浪费”也情有可原。

这些被浪费的资源就包括工人。两位经济学家估计，“大部分企业有5%　到15%　的工人都是多余的，他们的存在只是为了‘以防万一’”。造成的结果就是，相较通过价格调节的经济体系，如日本、德国及其他的市场经济体系，在苏联的经济体系中生产既定的产量要使用更多的资源。什梅廖夫和波波夫引用官方的统计数据感叹道：

> 为了生产1吨铜，我们要消耗1,000度电，而在联邦德国只需300度。为了生产1吨水泥，我们消耗的能源是日本的2倍。

苏联并不缺少资源，即使算不上最富饶，也仍然是世界上自然资源最丰富的国家之一。它也不缺受过高等教育和良好培训的人才。它缺少的是有效利用自身资源的经济体系。

正如苏联经济学家指出的，苏联的企业不像市场经济国家的企业一样受财务约束，它们可以得到超过实际所需的机器，“这些机器要么在仓库里堆积灰尘，要么丢在户外生锈腐烂”。简而言之，苏联的企业没有动力去节约资源，换句话说，他们没有意识到资源是稀缺的，而且有其他有价值的用途，并且其他用途的使用者也没有像在市场经济中那样和他们竞争资源。虽然这些浪费不会给单个苏联企业带来损失，却使苏联人民付出了昂贵的代价，他们生活标准远远低于他们的资源和技术所具有的生产能力。

要获得资源必须与其他用途的使用者竞争，在这样的经济中，经济学家描述的这种投入上的浪费当然就不可能持续下去。并且，在这样的经济中，企业只有保持成本低于销售收入，才能够生存下去。在价格调节的市场经济中，企业所需的投入量以精确评估自己的真正需要为基础，而不是以它的管理者说服高层政府官员允许他们拥有多少为依据。

这些高层政府官员不可能对他们控制之下的所有行业和产品都了如指掌，因此，中央计划部门的掌权人在某种程度上要依赖拥有特定行业和企业知识的人。这种权力与知识的分离就是问题的核心所在。

中央计划者可以怀疑企业管理者告诉他们的信息，但“怀疑”并不是知识。如果企业得不到资源，生产就难以为继，中央计划部门难辞其咎。最终结果就像苏联经济学家描述的：过度利用资源。苏联的经济体制和日本、德国的经济体制的差别，只是价格配置资源和依赖政府或官僚管制来配置资源这两种经济体制的差别之一。而在世界其他地区、其他政治制度中，也存在着类似的差别，即一些地方通过价格来配给商品、配置资源，而另一些地方则依赖世袭的统治者、民选官员及规划委员会。

20世纪60年代，许多非洲殖民地获得了国家独立。加纳和邻国科

特迪瓦两国的总统打过一个著名的赌：未来哪个国家会更繁荣。当时，加纳不仅比科特迪瓦富裕，还拥有更丰富的自然资源，因此就科特迪瓦总统个人而言，这个赌可能看起来有些鲁莽。然而，他知道加纳依靠政府来运作经济，而科特迪瓦则践行自由市场。到1982年，科特迪瓦已经在经济上大大超过了加纳：即使是最贫穷的20% 的人口的实际人均收入，也要比加纳大多数人的收入高。

这无法归功于国家或人民的优越性。因为在随后的几年里，科特迪瓦政府最终经不起诱惑，控制了国家大部分经济，加纳却终于意识到自身的错误，并开始放松政府管制，于是两国的情况颠倒了过来。现在，加纳的经济开始增长，而科特迪瓦的经济却开始衰退。

对缅甸和泰国也可以做类似的比较，前者在实行计划经济体制之前有着更高的生活水平，后者则在放松管制之后有着更高的生活水平。印度、德国、中国、新西兰、韩国、斯里兰卡等国家，在放松政府对经济的管制并更多地依靠价格来配置资源之后，经济都迅速好转。1960年，印度和韩国的经济水平还不相上下，但到20世纪80年代末，韩国的人均收入已经是印度的10倍。

1947年获得独立后，印度仍然坚持由政府控制经济。不过，就像伦敦著名杂志《经济学人》（*The Economist*）描述的，20世纪90年代，印度“抛弃了40年来的经济孤立和计划体制，自独立以来第一次解放了该国的企业家们”。随之而来的是让人眼前一亮的6%年增长率，印度也成为“世界上发展最快的经济大国之一”。相较1950年至1990年印度仅2% 的平均年增长率，三倍于以往的发展速度带来的累积效应使得数百万印度人摆脱了贫困。

中国向市场经济的过渡则开始得更早，始于20世纪80年代。政府首先在一些特殊的经济部门和特定区域进行试验性放松管制，这导致了整体经济快速增长的同时，同一国家内部也形成了惊人的经济反

差。

早在1978年，只有不到10% 的中国农产品在公开市场上出售，而不是交由政府分配。但是到1990年，80% 的农产品都直接在市场上出售。最终的结果是中国城市居民可以买到各种各样的食物，并且农民的收入在几年时间之内就增加了50% 以上。不同于此前严厉的政府管制及其带来的严重经济问题，中国政府在1976年放松对市场价格的管制，随之而来的是1978年到1995年间令人震惊的年均9% 的经济增长率。

历史上这样的事情时有发生，经济学解释了这些事为什么会发生：正是价格的作用实现了资源的有效配置，这是政治控制下的经济体很难实现的。当然，经济学不仅仅包括价格，但是了解价格的功能是理解经济学其余部分的基础。比起仅通过价格把数百万个由个人或组织做出的独立决策联系起来，一个进行了理性计划的经济听起来可能更为合理。然而苏联的经济学家在看到中央计划经济的真实结果后，得出了截然相反的结论，即“经济关系数不胜数，不可能把它们全部考虑进去还能合理协调”。

知识是最稀缺的资源之一，价格体系迫使那些最了解自己境遇的人，根据他们拥有的知识来购买商品和资源，而不是根据他们对价格委员会、立法机关或王公大臣的影响力来为商品和资源定价。不管知识分子多么重视语言表达，只要需要人们“付诸行动”，语言表达就不再是一个传递准确信息的有效方式。他们需要拿出最准确的信息，而不是听上去最合理的话。

在任何经济体制中人类都会犯错误，关键的问题是：哪种激励和约束会使他们改正自己的错误。在价格调节的经济中，如果把某些资源用于其他地方会更有价值，那么目前使用这些资源的生产者就会发现，仅靠消费者愿意为产品支付的价格无法收回成本。毕竟，生产者

要跟其他使用者竞争来购买这些资源，支付的价格也远远大于该资源对其他使用者的价值。如果最终该生产者将资源用于生产，却没有带来很高的价值，那他将遭受损失，并且除了停止生产需要投入这些资源的产品，别无选择。

对于盲目、固执、不想改变的生产者而言，持续的损失会让他们的生意破产，资源的浪费也将终止，重新为社会所用。这也解释了从经济角度看，为什么亏损与盈利同等重要，尽管亏损很不受企业的欢迎。

在价格调节的经济中，雇员必要获得薪酬，债权人也必要获得债款，他们不关心经理和所有者是否犯错。市场经济中的企业不可能一直犯错下去，他们要么由于无法获得劳动力和资源供应而自动停止，要么由于破产而被迫停止。在封建经济或社会主义经济中，领导人可以持续无限地犯着同样的错误，后果则由其他人来承担，承受着由于稀缺资源的不当利用而造成的生活水平低下的结果。

由于生产者缺乏令人信服的价格信号，加上经济损失的威胁，苏联在资源利用上的低效率和浪费不断持续，直到每一次浪费都是够大、是够明显，以至于引起了那些忙于制定成千上万个其他决策的中央计划者的注意。

讽刺的是，被苏联奉为圭臬的卡尔·马克思和弗里德里希·恩格斯，在19世纪就预见了依靠直接命令或政府法令任意制定的价格来管理经济所产生的问题。

恩格斯指出，价格波动“促使个体商品生产者去深入了解社会需要什么东西、需要多少以及不需要什么”。若没有这样一个机制，他不禁要问“怎样保证生产必要数量的产品而不至于过剩；怎样保证人们有足够的甜菜糖和杂醇油时，不会因为缺少玉米和肉而挨饿；怎样保证人们有大量的裤子纽扣时，不会因为缺少裤子而衣不蔽体”。显

然，马克思和恩格斯要比他们身后的追随者更懂得经济学。也可能相较高层官员重在维持政府控制，马克思和恩格斯更关心经济效率。

也有一些苏联经济学家，他们明白价格波动调节经济体制的作用。苏联解体前夕，前文提到的两位经济学家什梅廖夫和波波夫就指出："在价格的世界里，一切都是相互关联的，因此即使是某一要素的最微小改变，也会通过价格的链条传导给数以百万计的其他事物。"这两位苏联经济学家因看到价格被禁止发挥资源配置作用而出现的后果，尤为注意价格的作用。但是，苏联的经济并不由经济学家掌管，而是政治领导人的领地。在斯大林时代，很多经济学家因说了领导人不中听的话而被枪决。

## 供给和需求

人们在价格低时买得多，在价格高时买得少，这大概是最基础、最浅显易懂的经济学原理了。同样道理，生产商品和提供服务的人则倾向于在价格高时增加供给，价格低时减少供给。然而就是这两个简单的原理，无论是单独还是结合起来，其含义都涵盖了极大范围的经济活动和经济问题，也否定了一系列的误解和谬论。

### 需求与"需要"

当人们试图去量化一个国家对种种产品或者服务的"需要"（need）时，他们忽略了这样一个事实，即没有固定或客观的"需要"。即使有过固定数量的需求（demand），情况也很罕见。例如，以色列集体农场基布兹（kibbutz）的公社生活由公社成员集体生产和供应彼此所需的商品和服务，而不是诉诸金钱和价格。然而，免费供应电力和食物导致了一些不良的情形，白天人们常常也懒得关灯，公社成员还会邀请基布兹外面的朋友过来吃免费餐。不过，基布兹开始

对电力和食物收费后，电力和食物的消费量大幅度下降。总而言之，对电力和食物没有固定数量的“需要”或需求，尽管两者都是必不可少的物品。

同样也没有固定的供给。石油、铁矿石或其他自然资源的统计量似乎只是简单地说明了地球上有多少物质资源存在。现实中对自然资源进行探索、开采和加工的成本，在不同地区之间差异极大。有些地方只需20美元就可以开采加工一桶石油，有些地方开采加工的石油可能每桶卖40美元也无法弥补全部的生产成本，它们需要卖到每桶60美元。就一般商品而言，供给量与价格成正比，正如需求量与价格成反比。

当石油价格下降到一定程度，低产量的油井将会关闭，因为从这些油井开采加工石油的成本超出了市场上石油的售价。如果石油价格又回升，或是因为新技术的使用降低了开采或加工的成本，那么这些油井又会重新运作起来。委内瑞拉和加拿大的一些油砂，因产油量极低而不被计入世界石油储量，直到21世纪初油价创历史新高，才受到重视。正如《华尔街日报》（*Wall Street Journal*）报道的那样：

这些矿床曾被认为是“非常规”石油而被置之不理，因为无法从中低成本地获得石油。但是现在，由于全球油价的上升和技术的改进，大多数石油行业的专家开始把油砂作为可采油储量了。这种新的计算方法使得委内瑞拉和加拿大在全球石油储备排名中，分别跃居第一名和第三名……

《经济学人》杂志同样也作了报道：

加拿大的油砂，又称沥青砂，众所周知黏性很大，储量极其丰富。从这些油砂中能够提取出1,740亿桶石油，并且利润颇丰；另外，

如果石油价格继续上涨或提取成本继续下降，还有1,410亿桶值得开发，这足以让加拿大的储油量超过沙特阿拉伯。

总之，石油并没有固定的供给，就跟大多数其他东西一样。从某种终极意义上说，地球上每种资源的数量都是有限的，即使这些数量足够维持几个世纪或更长，然而在任何时候，经济上可行的开采加工数量与售价直接相关。在过去的一个世纪或更长的时间里，曾经有许多错误的预测认为几年内我们就会“用尽”各种自然资源，这是因为人们将当前价格水平下可以获得的供给与地球上最终的实际供给（比前者大得多）混淆了。

自然资源并不是唯一随价格上涨而增加供应量的物品，很多商品甚至劳动力都是如此。当人们预测未来几年工程师、教师或食物将出现短缺，他们通常要么忽视价格，要么暗中假设在今天的价格水平下会出现相应物品的短缺。但短缺恰恰是引起价格上涨的原因。在更高的价格水平下，要弥补工程师或教师的空缺会比现在容易得多，人们也会因为高价格而得到更多的食物，因为价格上涨使人们种植更多的农作物，饲养更多的家畜。总之，不管你是出售石油、苹果、龙虾还是劳动力，在高价格上，物品供应量总是要比在低价格时大得多。

“真实”价值

有些生产者生产的产品具备更贴近消费者需求的特征组合，尽管这些生产者可能并不比竞争对手聪明，却能够变得更富有，而他们的竞争对手会因为预测失误而破产。不过，在大多数情况下，将有限的资源用于生产人们想要的产品，而不是用于生产人们不想要的东西，将使整个社会获益。

虽然这看起来很简单，却跟许多早已被广泛接受的观点相矛盾。

例如，人们不仅把高价格归咎于“贪婪”，还常常认为有些东西的价格要远远高于它的“真实”价值，支付给工人的工资要远远低于他们的“真实”价值，又或是公司的高管、运动员及演艺人员得到的报酬要远远高于他们的“真实”价值。价格随着时间不断波动，有时大幅上升，有时又急剧下降，于是误导一些人认为：价格偏离了其“真实”价值。但是，价格在通常情况下的正常水平，并不比其他情况下更高或更低的水平真实或有效多少。

小社区中的一个大公司破产或搬到另一个地区或国家，它的许多前员工可能也会决定搬走，因为这个地方的工作机会变少了。当他们同时要在这个小地方出售大量房屋时，房屋的价格可能会因为竞争而被迫下降。不过，这并不意味着人们在以低于“真实”价值的价格出售房屋。由于工作机会的减少，在这个区域生活的价值也在下降，而房价反映的就是这个潜在的事实。

为什么没有一种客观或“真实”价值？最根本原因是如果存在客观或真实价值，经济交易将失去理性基础。你会花1美元买份报纸，唯一的原因是报纸对你而言要比1美元更有价值；同样，人们愿意以1美元的价格出售报纸，唯一原因也是对他们而言1美元的价值要远远大于报纸。如果报纸或其他任何事物真的存在“真实”或客观的价值，而交易价格等于这一客观价值，那么不论是买方还是卖方都无法从中获益，因为此时他们获得的价值不会大于他们放弃的价值。既然这样，人们何必还要自寻烦恼地去做交易呢？

另一方面，如果买方或卖方从交易中获得的价值大于客观价值，那么交易的另一方获得的价值必定小于客观价值。在这样的情况下，另一方为什么还要继续交易下去，继续受骗呢？只有当价值是主观的，每个人更依赖主观价值，买方和卖方之间的这种持续交易才能说得通。一个人的所得即他人所失，这是一种零和博弈，但是经济交易

并不是一个零和博弈过程。

竞争

要解释为什么价格通常无法维持在随意设定的水平，竞争是至关重要的因素。由价格调节的经济要运转，竞争是关键。它不仅使价格趋向一致，同样它也会使资金、劳动力和其他资源流向回报率最高的地方，也就是未满足需求最大的地方，直到收益通过竞争达到均等，这就像水往低处流一样。然而，水位终会持平并不意味着海洋表面是玻璃般透明平滑，海水以波浪和潮汐的形式存在，而不是永久凝固在某个既定水位。类似地，在一个经济体中，价格和投资的回报率趋于相等，正是两者相对于彼此的波动使资源从报酬低的地方流向报酬高的地方。也就是说，从供给最充足（相对于需求）的地方流向未满足需求最大的地方。但是，这并不意味着价格会一直保持不变，或是某些理想的资源配置模式能够永远持续下去。

价格与供给

价格不仅能分配现有的供给，也是促使供给随需求变化而上升或下降的一种有力激励措施。当某个地区的作物歉收使得该地区对食物进口的需求突然增加，其他地方的食品供应商会在第一时间涌入，利用当时的高价格获利，直到越来越多的供应商参与进来，使得食物价格在竞争中再次下降。这意味着，从该地区饥饿的民众的角度来看，正是“贪婪”的供应商以最快的速度将食物运来，比执行人道主义任务的政府雇员将同样的食物运到他们面前快得多。

想要通过销售食物赚取最高利润的那部分人，会披星戴月、披荆斩棘；而那些以“公益”之名行事的人，往往会不疾不徐，也不愿涉险。总而言之，人们总是利己多过利人，而自由波动的价格却能使人

们在利己的同时也能利人。在食物供应的例子里，人们也许面临的是暂时的饥饿，但是也可能因长时间的饥饿和营养不良更易患病而死，这种不同的结果就取决于食物是否尽早送达。在第三世界国家那些发生区域性灾荒的地方，经常能够看到国际机构给灾荒国政府提供的食物堆在码头腐坏，内陆的人民却在因饥饿而垂死挣扎。[3]不论贪婪多么不受欢迎，它却能够更快地把食物运抵粮荒地区，挽救更多的生命。

还有些时候，消费者的需求不是增加，而是减少。价格也会传递这一信息。20世纪初汽车开始取代马和马车，马鞍、马蹄铁、马车厢和其他相关装备的需求下降，相应商品的制造商于是面临损失，许多制造商放弃了生意，有的则破产倒闭。从某种意义上看，这对一些人来说是不公平的，他们有着与其他人相同的技能和勤奋，却没有其他人挣得多，仅仅因为大多数获利或受损的人都没有预料到的创新。然而，这种对某些个人和企业的不公平，却使整个经济运行更有效率，保障了大多人的利益。以牺牲效率和降低生活水平为代价，为生产者创造一种更公平的环境，对消费者来说是公平的吗？

这种得失并不是孤立或独立的事件。人们因太过分散而无法相互了解，要将人们的经济活动连接为一个巨大网络，价格发挥了关键作用。不论我们自认为是多么独立的个体，一生中都要依赖其他人，包括为我们生产丰富生活资料的无数陌生人。我们中很少有人能够种植赖以生存的食物，更不用说自己建造居所或生产计算机和汽车等产品了。人们需要激励去生产这些物品，而经济激励就是关键。威尔·罗杰斯（Will Rogers）曾说过："不依赖他人，我们一天也活不下去。"价格把人们的利益互相联系起来，使这种依赖成为可能。

## "未满足需要"

对经济学最普遍（当然也是影响最深远）的误解之一包括“未满足需要”（unmet needs）。总有政治家、记者和学者指出，社会中存在的“未满足需要”应该由政府计划或其他措施来供给。大多数人也希望社会更多地提供这些“未满足需要”所包含的物品。

这个观点有什么不妥呢？让我们回到起点。如果经济学研究的是如何利用有多种用途的稀缺资源，那么总会存在未满足的需要。我们可以百分百满足一些被挑选出来的愿望，但是这也意味着其他愿望的实现程度会比现在更低。在大多数大城市，有车族一定对停车位具有更多的未满足需要。但是，尽管在经济上和技术上都能实现让城市里每个想要车位的人在任何地方、任何时刻都能有一个停车位，我们是否就应该这样做呢？

不论是新建大量地下停车场，或拆除现有建筑来建造地上停车场，或设计少建筑物、多停车场的新城市，要付出的成本几乎是天文数字。为了建立这样的汽车乌托邦，我们还要放弃哪些东西？更少的医院？更少的治安保护？更少的消防部门？对于这些领域的未满足需要，我们有没有做好容忍的准备呢？也许有人愿意为了更多的停车空间放弃公共图书馆。但是，不论我们做出何种选择，也不论怎么做，为了满足更多停车位这一未满足需要，在其他方面肯定会存在更多的未满足需要。

对于能够为其他东西牺牲什么，我们可能会有异议。这里的基本要点是：仅仅展示一个未满足需要，并不足以说明它应该被满足，因为资源是稀缺且有多种用途的。

在停车位的例子中，仅从政府支出的角度来看，成本更低的选择可能是限制或禁止城市中私人汽车的使用，调整汽车的数量来适应现有的停车位，而不是反过来。而且，利用法律限制汽车使用的成本，只占到大规模增加停车位所需花费的一小部分。用节省的这笔政府支

出与人们在城市中购买、维护和停放车辆的支出进行比较，显然，如果人们觉得使用汽车不值的话，他们一开始就不会付钱建设新的停车场。

让我们再次回到原点，成本指的是放弃的机会，而不是政府支出。强迫人们放弃那些他们愿意支付大笔钱财的机会就是成本，它可能远远超过建造更多停车位或给停车提供其他便利所需支付的金钱。这些解释既没有说明我们应该增加城市中的停车位，也没有说明应该减少停车位。它仅仅说明了这种问题就像许多其他问题一样，在一个资源稀缺且具有多种用途的世界里没有任何意义。这是一个权衡取舍的世界，不是所有问题都能得到解决，并且不论如何权衡取舍，“未满足需要”都会存在。

一旦轻信了有关“未满足需要”的政治言论，我们就会武断地选择将资源从其他用途转移到当时碰巧未得到满足的那些需要中。然后，当另一个政治家，甚至可能是同一个政治家，发现“拆东墙补西墙”的办法使得另一个方面的状况恶化，出现未满足需要，又会想要去改善，于是将资源又转移回去。总之，我们就像一条追着自己尾巴绕圈的狗，不论跑多快，都追不上那条尾巴。

这并不是说我们已经达到了理想的权衡取舍状态，不应该再加以干涉。实际上，我们应该从一开始就明白，我们做出或改变的任何权衡取舍，都是权衡取舍，而不是要满足未满足需要。

“需要”这个词任意地将一些欲望排在其他欲望的前面，断然认为某些欲望比另一些更重要。但是，举例来说，为了维持生命需要食物和水，然而超过了一定数量的食物和水都是不必要的，甚至会适得其反或带来危险。美国人普遍存在的肥胖现象表明食物已经达到了这一节点，而经历过洪灾的人（即使只是地下室被淹）都知道水过量的危险。总之，即使是最急需的东西都有一定的度。没有氧气，我们活不

过半个小时，但是氧气超过一定浓度则会引发癌症，而且还会致使新生儿失明。所以，医院不随意使用氧气罐是有原因的。

总之，不论在某时某地如何紧急，都没有绝对的“需要”。不幸的是，大多数法律和政策都是绝对实施，因为在解释这些法律和政策的意思和它们应该应用的情况时，可能会出现政府官员独裁的危险。在这种情况下，声称绝对“需要”某种东西都是在玩火自焚。许多人抱怨一些本质上很好的政府政策实施效果很差，而他们没有看到在一个逐渐变化的世界中绝对的法律带来的根本问题。想要绝对推行某项致力于满足欲求的政策是不太可能的，因为这些欲求带来的收益是不断变化的，并在超过某一节点后，就不再是收益。

经济学本质上是研究具有多种用途的稀缺资源使用的学问，它涉及不断的权衡取舍，不会有什么终极的“需要”或“解决方法”。这可能就是经济学家没有政治家受欢迎的原因，因为政治家常常许诺满足人们的需要。

---

[1] 1987年，一位到过苏联的游客描述到：“排着长队的人们耐心地站了数小时来购买东西。在一个街角处，人们正等着购买纸板箱里的土豆，每个人只准买一个。紧挨着我们旅馆的一家商店外面，有一条已经排了3天的长队，后来才得知在我们到来的那天，这家商店新进了一批男士汗衫。”米杰·德克特（Midge Decter）：《一个老妇的故事》（*An Old Wife's Tale*），第169页。

[2] *The Turning Point: Revitalizing the Soviet Economy* （New York: Doubleday， 1989）.

[3] 同样的情况也会发生在通过陆路运输食物的国家。参见“官僚制导致的死亡”（Death by Bureaucracy），发表于2001年12月8日出

版的《经济学人》杂志（第40页）上，其中的例子有：在等待救援人员完成文书工作的过程中，阿富汗难民有许多人死于饥饿。

# 第3章
## 价格管制有效吗？

有记载的价格管制史和人类历史一样漫长。古埃及的法老、公元前18世纪的古巴比伦国王汉谟拉比都曾使用过；古希腊也曾尝试过。

——亨利·赫兹利特（Henry Hazlitt）

没有什么事能像停电一样，让我们切身体会到电在生活中的用途。同样，没有什么事能比管制市场中价格波动的缺位，更形象地说明市场经济中价格波动的作用和重要性。当价格不允许随供求自由波动，而必须接受各种价格管制在法律限定的范围内波动，会产生什么后果呢？

一般来说，实施价格管制是为了不让价格达到供求关系决定的价格水平。价格管制相关的法令，其政治理论依据因时间和地点的不同而不同，但是，只要压低一些人的价格可以使具有更大政治影响的人得利，控制价格这样的政治权宜之计就从不缺乏理论依据。

要理解价格管制带来的影响，我们首先要理解自由市场中的价格如何上下波动。这并不难理解，关键要非常清晰地认识其过程。价格上升是因为在当前价格下需求量超过了供给量，价格下降是因为在当前价格下供给量超过了需求量。第一种情况被称为“短缺”（shortage），第二种情况被称为“过剩”（surplus），但这两种情况都取决于当前价格。尽管这看起来简单，却经常遭到误解，有时这

种误解会带来灾难性的后果。

## 价格上限与短缺

当某一产品“短缺”时，并不一定是指它的数量变少了，而是与消费者的数量比较而言相对或绝对地变少了。比如，第二次世界大战期间和战后的那几年，美国存在严重的住房短缺，尽管美国的人口数量和住宅供给量与战前相比都增加了10%，而战争爆发的时候并不存在这种短缺。换句话说，虽然住宅数量和人口数量的比例并没有发生变化，但在这一时期寻找住房的美国人必须花费几周甚至几个月的时间找房子，并且往往徒劳无功，还有人贿赂房东来提升他们在候补名单上的位次。在此期间，他们选择与亲属住在一块，睡在车库里或使用其他临时场所，如购买军用活动房屋，或是住在废弃的电车中。

虽然人均住房空间并没有比第二次世界大战之前减少，但是在当时的价格下，短缺是真实而令人痛苦的，因为战争期间通过的房租管制法案，使得当时的价格被人为地降低到本应达到的价格水平以下。在这一人为的低价格水平下，更多的人产生了比房租管制法案实施前更多的住房空间需求。这就是第2章提到的简单的经济学原理——需求量随价格变化——的实际结果。

当一些人占用的住房比往常更多，可供其他人居住的房子就会减少。在其他形式的价格管制下，同样会发生这种事情：因为人为的低价格，有些人会比往常更肆意地使用价格管制产品或服务，结果就是另一些人会发现剩余给他们的商品和服务更少了。价格管制往往还会带来其他后果，房租管制只是其中一例。

### 房租管制下的需求

通常，年轻人仍然会和父母住在一块，一些单身或鳏寡老人会和

亲属一起生活，这些原本不会自己租公寓住的人，受到房租管制下的人为低价格的激励，搬出去自己租住公寓。人为的低价格也激励一些人去租住更大的房子，而不是一般情况下会选择的小房子；或者激励他们单独居住，而不是与人合租分担房租。

一些拥有房租管制公寓的人，即使他们本身不在公寓所在的城市生活，也会保留该公寓作为落脚点。比如，有些好莱坞电影明星在纽约拥有公寓，而一对生活在夏威夷的夫妇在旧金山也有一套房租管制公寓。尽管相对于人口总量来说，住房实际上并没有变少，但是更多的租房者需要更多更大的房屋，这样就产生了短缺。

随着第二次世界大战后房租管制被取消，住房短缺问题很快就消失了。自由市场中的房租上涨后，一些无子女却住四居室公寓的夫妇就会选择两居室的公寓，并把剩下的租金存起来。既然房租不再处于人为的低价格，一些20岁左右的青年就会继续和父母住一起，直到他们的收入上涨到足以承担房租。最终结果是，寻找住房的家庭可以找到更多可居住的房屋了，因为撤销房租管制法使得需求不紧迫的人腾出了住房。也就是说，现在的市场条件下，建造更多房屋能够收回成本并获得收益，作为回应，即使新住房还没来得及建造，住房短缺问题已经立即得到了缓解。

价格的上下波动能够配置具有多种用途的稀缺资源，而在价格管制下，价格波动受到限制，也就降低了价格波动的这种激励，无法促使个人限制自己使用被许多人需要的稀缺资源。比如，房租管制导致了许多公寓只有一个人租住。2001年，针对美国旧金山市的一项调查显示，49% 的房租管制公寓中只有一位房客，与此同时，严重的住房短缺却迫使许多人住在远离市区的地方，并且不得不花费大量时间在通勤上。在此期间的一项人口调查同样显示，曼哈顿有一半公寓实行了各种形式的房租管制，而曼哈顿有46% 的住房只有一个人居住——

美国全国的比例是27%。

在正常情况下，人们在人生的不同时期对住房空间的需求会不断改变。结婚生子后，人们对住房空间的需求会增加。但是，当他们的孩子长大并搬出去时，父母对房屋空间的需求就会减少。配偶去世后，鳏寡老人会搬到一个更小的住处，或是和亲属同住，或是住进养老院，这时对住房的需求就会再次降低。这样，根据人们在生命不同时期对住房需求的变化，整个社会的住房得以在不同人之间分配和流转。

人们之所以合租房屋，并不是因为他们的合作意识，而是因为价格的限制，比如本例中的房租。在自由市场上，房租价格取决于其他房客愿意为房屋承担的价格。正面临添丁增口的年轻夫妇通常愿意为住房花更多的钱，尽管这意味着必须减少对消费品和服务的消费，来支付额外的房屋空间。打算生孩子的夫妇为了让每个孩子有自己的卧室，可能会减少去餐馆就餐或看电影，或者少买衣服，推迟买新汽车的计划。但是，一旦孩子们长大并搬出去住，他们就没有必要再做这种牺牲。这时减少租住房屋的空间，他们就可以享受其他额外的福利。

价格在此过程中发挥着重要作用，而房租管制法案对价格调整过程的压制，使得租客没有动力根据环境变化来改变他们的行动。比如，即使孩子搬出去或配偶去世，老年人也没有动力搬出原来的大公寓，如果这些老年人搬离大公寓，将节省很大一笔房租租金，也能够在其他方面享有更高的生活水平。而且，房租管制虽然减轻了租房的财务压力，但是带来的严重住房短缺极大地增加了寻找新的小面积公寓所需花费的时间和精力。简言之，房租管制降低了住房周转率。

纽约市实施的房租管制比美国其他主要城市更长、更严格。后果之一是纽约市的住房年周转率还不到美国平均住房年周转率的一半，

而且在同一套公寓居住了20年及以上的房客数量是美国平均值的两倍多。《纽约时报》这样概括：

过去，纽约和其他城市一样，房客流动频繁，房东为了出租空置房屋而相互竞争。但是现在，纽约的格言是：移民不需要申请。当移民挤在贫民窟的非法寄宿公寓的床位上时，当地的上层中产阶级只需支付低租金就可以住在高质量的街区，并且在他们的孩子们搬走后也不必搬出大公寓。

房租管制之下的供给

房租管制对供给和需求都会产生影响。由于房租管制法案使得建房子无利可图，澳大利亚的墨尔本在第二次世界大战结束后的9年中没有新建任何新房。埃及的房租管制法案于1960年开始实施，经历了这一时期的一位埃及妇女在2006年这样写道：

最终结果是人们不再投资建房，可供出租和居住的房屋大量短缺，使得许多埃及人不得不居住在相当恶劣的环境中，常常几个家庭不得不合租一套小公寓。直到今天，我们还能在埃及感觉到严苛的房租管制所产生的影响。这样的错误造成的影响会持续好几代人。

其他地方的房租管制法案同样导致了房屋建造量的下降。美国加利福尼亚州的圣莫妮卡市从1979年实施房租管制法案后，申请建造许可证的数量降到不足5年前的1/10。针对旧金山市的一项住房调查显示，房租管制的住房中有3/4超过了50年历史，有44% 超过了70年。

虽然建造办公楼、工厂、仓库和其他工业和商业建筑所需的劳动力、原材料与建造公寓楼一样多，但是在很少新建公寓的城市里，新建办公楼却很常见。房租管制政策经常不会限制工业和商业建筑。于

是，即使在住房严重短缺的城市中，也会存在很多闲置的工业和商业空间。尽管在纽约、旧金山和其他受房租管制的城市中存在严重的住房短缺，但是2003年的一项全国（美国）调查显示：工业和商业建筑的空置率大约为12%，为20年来最高。

这只是“住房短缺是一种价格现象”的又一证据。商业建筑的高空置率表明显然有足够的可利用资源来建房，但是房租管制使得这些资源没有被用来建造住宅，而是用于建造办公楼、工厂和其他商业地产。

在房租管制政策实施后，不仅新建住房减少了，连现存住房的供给也减少了，并且房东也减少了对房屋的维护和修缮，因为住房短缺使他们不必为吸引房客而让房屋保持好状态。因此，在房租管制政策下，住房损坏得更快，而且当它破损时，却很少得到修缮。对美国、英国和法国的房租管制政策的研究表明，房租管制下的住房比未受管制的住房损坏得更快。

通常，短期内可供出租的住宅存量是相对固定的，因此出现房屋短缺首先是因为在人为的低价格下有更多人想租住更大的空间。接着，由于出租房缺乏修缮而损坏得更快，加上在房租管制政策下新建住宅无利可图，于是没有足够的新住宅来代替损坏的房子，最终造成了房屋真得越来越少。比如，在实施房租管制的英格兰和威尔士，个人建造的出租房占住房总数的比例从1947年的61%，下降到了1977年的14%。一项对多个国家的房租管制政策的研究得出的结论是：在所有被调查的欧洲国家中，除了高档住宅，几乎没有个人投资建造无补助的出租房。

简言之，一项本想让穷人住得起房屋的政策，最终结果却把建造住房的资源转移到了只有富人才能承担得起的住房上，因为高档住宅和办公楼等其他商业地产一样，不受房租管制约束。除此之外，它还

表明了区分动机和结果的重要性。经济政策的好坏应该根据它们带来的激励，而不是根据实施政策的愿望来评价。

租金因房租管制而处于人为的低水平，这时候，正在出租自己所居住的房子或后院的人会认为不再值得出租房屋，房租管制政策对住房供给减少的激励也就尤其明显。另外，人们会从租房变为买房。20世纪70年代，在华盛顿实施房租管制政策的8年时间里，这个城市的可租赁房屋存量显著下降，从超过19.9万套减少到不足17.6万套。美国加利福尼亚州的伯克利市在引入房租管制政策后，可用于租赁给加州大学伯克利分校学生的住房套数在5年内下降了31%。

考虑到房租管制法案所产生的激励作用，我们不必对此感到奇怪。从这些激励后果来看，我们同样能够很容易理解1975年英国将房租管制政策的实施范围扩大到配有家具的租赁住房时的情形。伦敦《泰晤士报》（*The Times*）曾报道：

> 房租管制法案实施后的第一周内，在伦敦《标准晚报》（Evening Standard）上出租配有家具的住房的广告数量急剧下降，现在这份报纸的此种广告数量比一年前下降了大约75%。

由于配有家具的房间经常在房东当前所居住的家里，因此当租金无法补偿与房客一块居住带来的麻烦时，这些典型的住房单元就会很快退出租房市场。这一道理同样适用于通常只有一位租客的复式住宅等小户型公寓。多伦多市在1976年实施房租管制后的三年时间里，房东出租的自住房屋的单间有23% 退出了租房市场。

即使不是房东自住的公寓，房租管制也最终使出租房屋无利可图，房东只能放弃这些住房。比如，纽约市的房主们发现，收到的房租根本不足以支付法律要求他们提供的服务成本（如暖气和热水），因此许多房屋被遗弃。为了逃避法律对遗弃房屋的惩罚，他们干脆消

失了。尽管这些房子如果得到维护和修缮仍然可以居住，但它们却被空置封存。

几年来，纽约市政府接管的遗弃房屋数量高达数千间。据估计，在纽约市，被遗弃的房屋数量至少是无家可归人数的四倍。所以说，无家可归并不是因为实际房屋的缺乏，而是因为价格相关的短缺，然而这真的令人很痛苦。截至2013年，纽约共有超过47,000名无家可归的人，其中包括20,000个孩子。

这种资源配置的无效率，意味着有些人在寒冷的冬夜不得不睡在露天马路上，甚至有人因此冻死，而本可以收容他们的住房却由于房租管制被空置，而这一政策原本意在让人们能租得起房屋。这又一次说明，稀缺资源配置效率的高低并不仅仅是经济学家提出的抽象概念，它能产生现实的，甚至是生死攸关的后果。这也说明，一项法规的目标——在本例子中即“负担得起的住房”——除了现实结果，毫无意义。

## 房租管制中的政治

虽然房租管制造成了很多严重的经济和社会问题，但是却往往能在政治上获得成功。政治家知道租户常常要比房东多，不懂得经济学的人要比懂经济学的人多。于是，提倡房租管制法的政客很容易赢得更多选票。

把房租管制描绘成防止贪婪的房东向穷人“索要过高”房租的手段，在政治上往往很有效。但事实上，住房投资的回报率很少高于其他投资，而且房东往往也并不富有，特别是小面积低端公寓的房东，这些出租房需要不断修缮，所处地段往往也只能吸引低收入的租户。拥有这样住房的房东，很多本身就是身兼木匠和电工的杂工，他们用自己的劳动和技能维护和修缮房屋，希望用收来的租金还清房贷。总

而言之，很大程度上由穷人租住的房屋的房主绝对算不上富裕。[1]

若将房租管制法案广泛适用于所有住房，高档住房也会变成低租金住房。随着时间的推移，情况也就很清楚了：除非免除对新建住房的房租管制，否则很可能就不会有新房在建。但是对新住房免除或放松房租管制，意味着即使是那些面积不大、质量一般的新建房屋，其租金也要远高于房租管制下的大面积、高档旧住房的租金。在实施了房租管制的欧洲城市，以及纽约和美国其他实施了房租管制的城市，这种租金不匹配的现象很常见。在不同场景下，同样的激励措施会产生相似的结果。《华尔街日报》的一篇新闻报道就指出了房租管制法案约束下纽约房租的不匹配：

莱斯·卡兹（Les Katz）是一名27岁的表演专业学生，他还兼职做门卫，他和两个室友在曼哈顿上西区花1,200美元租了一间一居室公寓，两个人睡在厨房上面的阁楼，另一个人则睡在客厅里。

在曼哈顿另一端的公园大道上，私人投资者保罗·哈伯曼（Paul Haberman）和他的妻子居住在一个宽敞的两居室公寓内，这套公寓还有一个日光浴室和两个阳台。房产专家称这套位于著名大道上的豪华大楼里的公寓至少值一个月5,000美元。然而，根据房租记录，这对夫妇只需支付约350美元。

在房租管制政策下，富人支付低房租并不少见。具有讽刺意味的是，一项统计调查表明，纽约房租管制下的房租与自由市场上的房租相比，差异最大的是高档住房的房租价格。换句话说，在房租管制政策下，富人比穷人获得了更多的经济利益，而这项政策的初衷却是为了穷人的利益。与此同时，贫困家庭被安置在拥挤、蟑螂出没的破旧公寓，城市福利机构却在支付更多的租金。2013年，《纽约时报》的一则报道指出，纽约市无家可归者救助服务局“每个月都要为旅社内

的每个破旧单间支付超过3,000美元，而且这些单间既没有浴室也没有厨房”，其中一半的钱作为房租交给了房东，另一半用于“为无家可归的租户提供安保和社会服务”。

控制房租是为了保护贫穷的租户、防止富有的房主乱收费，这一说法在政治上可能是有效的，但现实情况根本不是这样。从房租管制政策中获益的人可能处于任何收入水平，而从中受损的人亦是如此。一个人从中受益还是受损，取决于房租管制法案实施时，他是出租房屋的人还是在找房子的人。

旧金山市的房租管制比纽约市实施得要晚，但同样严苛，并且也产生了相似的后果。2001年公布的一项研究结果显示，在旧金山市租住房租管制住房的人，有超过四分之一的租户家庭收入超过10万美元。同样值得注意的是，这是自1979年房租管制政策在旧金山市实施至今首次进行的实证研究，也就意味着在房租管制法案实施和推广的20多年里，政府并没有努力去测评这些法律带来的实际经济和社会后果，也没有与它们的政治知名度做出区分。

具有讽刺意味的是，实施严苛房租管制的城市（如纽约和旧金山）的平均房租价格，最终往往都高于没有实施房租管制政策的城市。这些城市的房租管制让房租控制在某个水平之下，以保护穷人的利益，这就激励建筑商只愿意建造那些不受房租管制政策管制的高档住房。毫不奇怪，在实施房租管制政策的城市，房租更高，无家可归者也更多。在这方面，纽约和旧金山又成了典型的例子。

房租管制之所以在政治上大获成功，原因之一是许多人把言辞当作了现实指标。他们相信房租管制法案确实能够控制房租价格。只要人们这样认为，这些法律在政治上就是可行的，就和其他宣称有明显合意目标的法规一样，不管这些目标能不能实现。

## 稀缺性与短缺

由于商品比人口少而引起的稀缺，和作为价格现象的“短缺”有至关重要的区别，这一点我们要牢记在心。有时某种物品并没有更为稀缺，却日益短缺；有时物品会越来越稀缺，却没有出现短缺。

正如前面提到的，尽管住房与人口的比率在第二次世界大战前后并没有发生变化，但在“二战”期间和“二战”后的最初几年中，美国出现了严重的住房短缺，而战前美国并没有出现住房短缺。完全相反的情况也有可能发生，即某个没有价格控制的地区中住房实际数量骤减，却没有出现短缺。1906年旧金山大地震及大火灾之后就发生过这种情况。在这场大灾难中，旧金山一半以上的住房在短短三天中被破坏，然而却没有出现住房短缺。《旧金山纪事报》（*San Francisco Chronicle*）在大地震一个月后重新开始发行，它的震后第一期报纸上有64个房屋出租广告，相比之下只有5个想租赁房屋的人发布了广告。

这场地震和大火使约20万人突然间无家可归，临时庇护所只能容纳3万人，大约有7.5万人离开了这座城市。尽管如此，还有约10万人进入了当地住房市场。然而，那个时期的报纸上并没有提到住房短缺。价格的上升不仅分配了现存的住房，还为住房重建提供了激励，同时也激励房客租住较小的空间，并激励有出租空间的家庭在高租金下，把剩余空间租出去。简言之，正如在没有实际稀缺的情况下可能出现短缺一样，在没有出现短缺时物品也可能会出现实际稀缺。1906年旧金山大地震造成的无家可归者，要比纽约市的房租管制法案导致的无家可归者更容易找到住房，因为纽约市的房租管制使数以千计的住房退出了市场。

## 囤积

物价控制政策除了会导致短缺和质量下降外，也常常会导致囤积，即人们要比在自由市场条件下留存更多的价格管制物品，因为不确定未来是否还能买到这些东西。在20世纪70年代汽油短缺时期，车主一般不会等油箱里的油降到平时的水平才去加油站加油。

为了以防万一，即使还有半箱油，一些车主也会开进一个恰好有油的加油站把油加满。数百万车主的油箱里装满了汽油，大量的汽油被储存起来，于是加油站待售的汽油量就减少了。全美国范围内汽油的这种少量减少最终却可能造成严重问题——那些恰巧没油的车主不得不苦苦寻找一个正在营业并且还有汽油的加油站。汽油突然严重短缺——虽然汽油的总产量并没有变——迷惑了很多人，也带来了各种阴谋论。

其中一种论调认为，石油公司让它们从中东地区回来的油轮在海里转圈，等着价格上涨后才让这些满载石油的油轮靠岸。虽然仔细推敲后，这些阴谋论都是站不住脚的，但正如许多谬论一样，这种理论背后都有各自的内核。汽油总产量变化不大却出现了严重的短缺，意味着必定有大量的汽油被转移到了某些地方。提出或相信这些阴谋论的人很少能想到，那些大量被转移到他处的汽油其实是囤积在他们自己的汽车油箱里了，而不是在海上转圈的油轮里。这加剧了汽油短缺的严重程度，因为比起储存在加油站的储存罐里，把汽油储存在数百万汽车或货车油箱里效率更低。

对于不同的物品，囤积的可行性不同，价格管制的效果也有所不同。比如，对草莓的价格管制所造成的短缺要比对汽油的价格管制轻微，因为草莓容易腐烂，不能长时间保存。对理发或其他服务的价格管制导致的短缺就更轻微了，因为服务不能被囤积。也就是说，你不可能趁着理发师有空就一天内理两次发，而把下次来理发的时间向后延长一倍，虽然理发价格被人为降低时，找一个可为你理发的理发师

会比以前更难。

尽管如此，在价格管制下，一些不太可能的物品也被囤积了起来。比如，在房租管制政策下，人们可能会占一套他们很少用的房子，就像一些好莱坞明星会在曼哈顿空出一套房租管制住房，以备他们到纽约时暂住。市长埃德·科赫（Ed Koch）住在纽约市市长官邸格雷西公寓的整整12年间，一直保有房租管制房屋。2008年，美国纽约州国会议员查尔斯·兰格尔（Charles Rangel）被揭露拥有四套房租管制住房，他甚至把其中一套作为办公室。

囤积是低价格下需求增加这一普遍的经济学原理的特殊情况，也是价格管制政策下低优先级用途抢占高优先级用途（不论住房还是汽油），从而使短缺日益严重的必然结果。

有时候，价格管制下供给的减少并不明显。在实施价格管制的第二次世界大战期间，《消费者报告》（*Consumer Reports*）杂志发现，1943年检测的一批巧克力棒，20块中有19块比四年前变小了。一些罐装食品制造商制造的产品质量也下降了，但是为了维护品牌的声誉，他们给这些低质量的食品贴上了其他商标。

## 黑市

尽管价格管制一方面导致短缺，另一方面将买卖双方更合意的交易认定为不合法，但是大胆、无所顾忌的交易者还是会违法地做出对双方均有利的交易。价格管制政策几乎总是会产生黑市交易。在黑市上，为了补偿法律风险，价格不仅高于法律所允许的价格，还会高于自由市场上的价格。尽管小规模的黑市交易可以秘密地进行，但大范围的黑市交易通常需要向政府行贿才能进行。比如在俄罗斯，一项禁止价格管制食品跨地区运输的法令被称为“150卢布法令”，因为需要花150卢布贿赂警察，好让禁运货物通过检查站。

苏联早期经营食品黑市会被判处死刑，即使这样仍然存在黑市。后来有两位苏联经济学家指出：“在战时共产主义的高峰期，实行国家对农产品购销政策的时期，投机者和食品贩子冒着生命危险将大量粮食运进了城市。”

要统计黑市活动本质上很困难，因为既然黑市是违法的，就没人想公之于众。然而，有时也会有一些间接指标。在第二次世界大战期间及战后的那几年中，美国实施了战时物价控制政策，结果肉类加工厂的工人减少了，因为许多肉从合法的食品加工厂转移到了黑市里。这往往导致肉店和杂货店没有肉可卖。[2]

正如其他例子一样，肉类出现短缺并不只是由于实际数量稀缺，而是由于肉类都流向了非法渠道。价格管制取消后的一个月内，肉类加工厂的雇员人数从93,000名上升到了163,000名，两个月后上升到了180,000名。仅仅三个月，肉类加工厂的雇员就几乎翻倍，这表明取消价格管制后，肉类不再从加工厂转移到黑市了。

苏联的价格管制政策实施范围更广，时间也更长，有两位苏联经济学家描述了人们“要花费额外的钱才能买到商品和服务”的“灰色市场”。虽然这些非法交易“没有包含进官方统计”，但苏联的经济学家估计有83% 的人曾使用这些被禁止的经济渠道。这些非法市场覆盖的交易范围相当广泛，涵盖了“几乎一半的房屋维修”、40% 的汽车维修和比合法市场更大的录影带销售：“在黑市交易中有约10,000个品种的录影带，而在国家市场上提供的录影带还不足1,000种”。

## 质量下降

价格管制之所以在政治上能成功，原因之一是政策的部分成本非常隐蔽。即使是可见的短缺也不能说明一切。许多产品和劳务因政府法令而处在人为低价上，它们都存在普遍的质量下降，这在住房的例

子中也有提到。

价格管制政策的一个基本问题是，定义究竟管制的是什么的价格。即使简单如苹果，想要明确定义清楚品名也不容易，因为不同的苹果在大小、新鲜程度和外观方面是不同的，更不用说不同种类的苹果之间的差异了。食品商店和超市花费时间、金钱把不同种类和质量的苹果分类，并把那些质量达不到顾客期望的苹果扔掉。然而，价格管制下，由于人为的低价格，对苹果的需求量超过了供给量，也就没有必要花费时间和金钱来把苹果分类，因为不管怎样苹果都能卖出去。有些在自由市场中一般会被扔掉的苹果，在价格管制下仍然会留下出售，卖给那些没有赶上好苹果的人。

正如房租管制政策下的住房一样，短缺时期，什么都不愁卖，也就没有动力保持物品高质量了。

最令人痛心的质量降低的例子发生在那些对医疗进行价格管制的国家。在人为的低价格水平下，更多的人因为平时根本不会注意或用非处方药就能对付的小病（如打喷嚏或皮肤红疹）去看医生。当价格管制降低了看医生的成本，尤其是当看医生由政府付费患者不用掏钱时，人们的行为就会改变。

总之，在价格管制下，更多的人更频繁地去看医生，使得医生为患有更严重或更紧急疾病的病人看病的时间减少了。于是，在英国受政府控制的医疗体系下，医院给一个12岁的女孩做隆胸手术，同时却有10,000人要等待15个月甚至更长时间才能排上号做手术。一位癌症女患者因为手术一再推迟，最终病情恶化到无法医治。价格会自动引起个体考虑首选行动，而这些最优的行动就是价格管制下的首要牺牲品。

经济合作与发展组织（Organisation for Economic Co-operation and Development）的一项研究表明，在调查的5个英语国家中，只有

在美国，需要等待4个月以上的择期手术病人的百分比在10% 以下；其他四个国家——澳大利亚、加拿大、新西兰和英国——择期手术病人中都有超过20% 的人需要等待四个月以上，在英国这一比例是38%。在这组国家中，美国是唯一没有对医疗实施政府定价的国家。顺便要说的是，“择期手术”并不只限于整容手术或其他非必要医疗手术，在此次研究中还包括白内障手术、髋关节置换手术和冠状动脉搭桥手术。

当价格被设定为低于供求作用下应有的价格水平时，延期治疗就是质量下降的一种表现。当医生为每位病人看病的时间缩短，治疗的质量也会受到影响。从世界范围来看，相较没有实施价格管制的国家中医生为每位病人看病的时间，政府控制的医疗价格下医生给每位病人看病的时间明显缩短了。

和其他物品一样，控制医疗价格产生的另一个普遍现象是黑市。在中国、日本等国家，黑市以贿赂医生的形式出现，通过行贿让自己得到更快速的治疗。总之，不管这一产品或服务是住房、苹果还是医疗，价格管制下的质量下降是普遍的。

## 价格下限与过剩

我们已经知道，把价格设定在低于自由市场上供求决定的价格水平时，会导致需求增加和供给减少，并且在这一既定价格下会产生短缺。同样地，把价格设定在高于自由市场的价格水平，将引起供给增加和需求减少，造成过剩。

20世纪30年代经济大萧条时期的悲剧之一，是许多美国农民卖粮食的收入还不足以维持生计。农产品价格下降的速度要比农民购买的物品价格下降的速度快得多。农业收入从1929年的超过60亿美元，降到了1932年的20亿美元。

许多农民由于付不起抵押贷款而失去了农场，其他农民家庭为了保有他们的农场和传统生活方式而陷入贫困，苦苦挣扎。美国联邦政府为了恢复农业和其他经济部门之间所谓的“平衡”，通过干预来防止农产品价格急剧下降。

政府采取了多种干预措施。一种手段是通过法律规定减少农民种植和出售各种农作物的数量，通过减少供给防止价格下降到政府规定的价格水平之下。花生和棉花的供给就是受法律限制的两种农作物。柑橘类水果、坚果和其他各种农产品的供给则由农民组成的地区卡特尔管理。这些卡特尔获得了美国农业部部长的权力支撑，发布“市场命令”，并惩罚那些破坏规定、生产和销售多于授权数量的人。熬过经济大萧条带来的贫困，美国迎来了第二次世界大战后的繁荣，限制措施持续了几十年，很多限制政策甚至延续至今。

以这种间接的方式人为地保持高价格只是一个方面。使价格人为地保持在高于自由市场上供求决定的价格，关键是政府愿意收购由价格管制政策造成的过剩农产品，包括玉米、大米、烟草和小麦等，并且许多政策一直持续到了今天。不管这些政策最初是为了帮助哪些群体，在实施中也会有利于其他一些人，正是这些新受益者使得政策尾大不掉，即使最初的情况已经改变，并且最初的受益者现在只是一小部分选民，无力在政治上决定这些政策去留。[3]

设置价格“下限”进行价格管制、阻止价格下降所造成的过剩，跟设置价格“上限”阻止价格快速上升带来的短缺一样剧烈。在有些年份，联邦政府要收购超过1/4的美国小麦，让它们退出市场，来保证小麦价格维持在既定的价格水平。

20世纪30年代大萧条期间，农产品价格支持政策导致大量食物被销毁，而当时营养不良在美国还是一个严重的问题，并且在城市和农村中都发生了饥饿游行。比如，仅1933年美国联邦政府就收购并销毁

了600万头猪。为了不让过量的农产品进入市场破坏官方确定的价格水平，大量的农产品被毁弃。出于同样的原因，大量的牛奶被倒进下水道，与此同时，许多美国儿童却由于营养不良而深受疾病折磨。

然而，食品仍然过剩。和短缺一样，过剩也是一种价格现象。过剩并不是指对于人口来说物品供给过量了。大萧条期间，也不存在相对于人口来说的“过多”食物，人们只是买不起政府人为抬高价格的产品。同样的情况也出现在21世纪初贫困的印度，在政府支持的价格下，印度的小麦和大米出现了过剩。据《远东经济评论》（*Far Eastern Economic Review*）报道：

印度的公共粮食储备处于历史最高水平，到明年春天，粮食储备量还会增加到8,000万吨之高，这是应对国家紧急状况所需的储备量的四倍。然而，尽管小麦和大米被闲置——有时候会闲置好几年直至发霉——但数百万印度人却要忍受饥饿。

《纽约时报》上一篇来自印度的报告也作了相似的描述，标题为“印度的穷人在挨饿，过剩的小麦却在腐烂”：

政府从农民手里收购了今年收割的过剩小麦，堆在旁遮普邦泥泞的场地里随它腐烂。而去年、前年甚至大前年的过剩小麦仍然原封不动地堆在那里。

在南边邻近的拉贾斯坦邦，由于买不起小麦，村民们吃的是煮过的树叶或用去年夏秋季的草籽做成的面包片。儿童和成人（共有47人）常常捂着饿疼的肚子，一个个由于饥饿而日渐消瘦。

印度的营养不良还是一个严重的问题，却同时存在食物过剩或过量，这听起来似乎自相矛盾。但是，伴随价格“下限”而来的食物过剩，就像价格“上限”造成的住房短缺一样是事实。美国为了不让过剩

的农作物进入市场，一度采取了非常极端的手段，把过剩农产品储存在闲置的战舰里，因为所需的储存空间极大，陆地上所有可用的仓库都已经被占用。如果不这样做，美国的小麦会像印度一样，被扔在外面腐烂掉。

粮食连续丰收可能会让美国联邦政府储存的小麦比美国农民全年种植的小麦还多。据报道，2002年印度政府用于储存过剩农产品的花费，比用于农业、农村发展、灌溉和防洪的总支出还要多。这就是对具有多种用途的稀缺资源错配的经典实例，尤其是在一个第三世界国家。

只要受价格管制的农产品的市场价格高于法律规定的政府收购价格，这种产品就会以供求决定的价格在市场上出售。但是，当供给量大大增加或者需求量大大减少时，价格就会降低，在此水平上政府必须收购不被市场接受的那部分产品。比如，2007年，美国市场上的奶粉价格是每磅2.2美元（1磅＝0.453,6千克），人们在市场上自由交易。但2008年，奶粉价格降到每磅80美分，美国农业部发现，按照法律自己有义务购买1.12亿磅奶粉，总费用超过9,000万美元。

这些事情可不只发生在美国或印度。欧盟国家在2002年花费了390亿美元用于农产品直接补贴，由于农产品支持政策造成的高食品价格，这些国家的消费者用在食物上的花费是这一数字的两倍。同时，这些过剩的食物在世界市场上却以低于成本的价格出售，这就降低了发展中国家的农民本可以从农产品中获得的收入。所有这些被提及的国家，为农产品价格支持政策付费的不仅有政府，还有消费者（政府直接向农民和仓储公司付费，而消费者则为膨胀的食品价格付费）。在2001年一年中，因为人为的高价格，美国消费者仅消费含糖食品就支付了19亿美元，而美国政府为储存过剩的食糖，每月要花费1,400万美元。同时，据《纽约时报》报道，食糖生产者“同时是共和

党和民主党的大金主”，而成本高昂的价格支持政策得到了“两党的共同支持”。

欧盟国家对食糖生产者的补贴力度甚至比美国还要大，这些国家的食糖价格也是全世界最高的。2009年，《纽约时报》曾报道称，欧盟的食糖补贴之高，“连气候寒冷的芬兰也开始生产更多食糖了”，尽管在热带地区种植甘蔗生产食糖比在欧洲种植甜菜生产食糖的成本要低得多。

2002年，美国国会通过了一项农业补贴法案。据估计，在未来十年中，每个美国家庭要以税收和高食品价格的形式为这项补贴法案花费4,000多美元。这也不是什么新现象。20世纪80年代中期，世界市场上的食糖价格是每磅4美分，而美国国内的批发价格是每磅20美分。美国人可以完全不生产这些产品，只要用较低的价格从热带国家进口就足以满足需求，而政府却在补贴这些本不必生产的产品。对于食糖业，这种情况已经存在了数十年。然而，这种情况并非食糖业独有，也不是美国独有的。在欧盟国家，羊肉、黄油和食糖的价格都比世界市场上的价格都要高出一倍还多。就像《华尔街日报》的一位撰稿人形容的：欧盟国家每只奶牛每天得到的补贴，比撒哈拉以南非洲的大多数人每天的生活费用都要高。

尽管美国实施价格支持政策的最初目的是救助农民家庭，但是在实施过程中，大部分补贴都给了农业企业。一些农业企业每年能得到数百万美元，而普通农场得到的补贴不过几百美元。2002年，两党支持的农业法案所涉及的大部分资金，在很大程度上都分给了最富有的10% 的农场主，包括戴维·洛克菲勒（David Rockefeller）、特德·特纳（Ted Turner）和一些《财富》500强公司。同样，在墨西哥，85% 的农业补贴流进了最大的15% 的农场主的腰包。

理解价格在经济中的作用，关键是要明白：和人为保持低价格导

致了持续的短缺一样，人为保持高价格也导致了持续的过剩。造成的损失也不仅仅等于为了农业企业和农场主的利益从纳税人和消费者那攫取的钱。这些都是一个国家内部的财富转移，并不会减少国家的总财富。对于一个国家来说，真正损失是对具有多种用途的稀缺资源的不合理配置。

土地、劳动力、肥料和机器，这些稀缺资源本不必用来生产多于消费者在政府规定的人为高价格下愿意消费的量。在美国，用来生产食糖的大量资源都被浪费了，因为这些食糖可以从热带国家进口，这些国家生产的食糖更便宜，因为那里的自然环境更适合原料农作物的生长。那些本已将大部分收入用于食物支出的穷人，不得不为购买食物花更多的钱，这样一来用于购买其他物品的钱就更少了。当食品价格被人为提高，那些靠食品券生活的人所能购买的食物也就少了。

正如印度和美国的情况，从纯经济视角来看，通过限制食物价格来补贴农民，然后通过补助一些消费者来降低他们的食物成本，二者是相互矛盾的，不可能起到作用。然而，从政治视角来看，用这样的政策来得到这两个不同群体的支持却非常有效，因为大多数人并不理解这些政策的全部经济后果。

即使这些农业补助和价格管制政策起初是作为困难时期的人道主义措施，但是它们会在此后的很长一段时间内继续实施，因为这些政策催生了一个有组织的政治团体，它威胁如果削减补贴或终止政策就制造政治麻烦。当法国政府表现出要削减农产品支持政策或允许更多的外国农产品进入市场的迹象时，农民们就会用他们的农用机械封锁巴黎的街道；加拿大的农民们为了抗议小麦低价格封锁了公路，并组成了拖拉机队开往首都渥太华。

美国有不到1/10的农业收入来自政府补贴；而韩国有大约一半的农业收入来自政府补贴；在挪威，这一比例为60%。

# 价格管制中的政治

经济学的基本原理可能很简单，但它的政策结果却相当复杂，这一点我们可以从房租管制法案及农产品价格支持法案造成的各种后果中察觉。然而，即使是这样简单的经济学基础理论，也远未被大众所理解，而人们所寻求的政治上的“解决方案”往往使事情变得更糟。这在当今世界也不是什么新现象了。

16世纪的西班牙曾经企图通过封锁，切断位于安特卫普的西班牙反叛军的粮食供给，从而迫使其投降，结果安特卫普的高粮食价格引来一些人不顾封锁走私粮食，让当地的居民得以坚守。尽管如此，安特卫普的掌权者决定用法律规定某些食品的最高价格，并严惩违反法律的人，从而解决食品价格高的问题。

于是出现了价格管制的典型后果：人为的低价格带来了消费增加和食品供给的减少。缺乏高价格的激励，供给者也不想再冒着违反西班牙封锁令的危险运送食物进来。最终，价格管制使得“这个城市的居民斗志昂扬，直到突然失去了食品供给”，安特卫普的西班牙反叛军别无他法，只能向西班牙投降。

在地球另一端的印度孟加拉地区，18世纪发生了一场饥荒，政府为了控制大米价格，严厉打击粮食经销商和投机商，结果是粮食短缺致使许多人被饿死。19世纪另一场饥荒降临印度，当时印度处于英国殖民统治时期，也是自由市场经济理论的全盛时期，于是政府实施了相反的政策，最终结果完全相反：

在饥荒早期，没有法律的允许，人们几乎不可能从事粮食买卖。1866年，大量的正派人士加入到粮食贸易中，而政府通过每周发布各地的粮食回报率，安全有序地指挥着粮食的流向。每个人都知道去哪儿买最便宜的粮食，也知道在哪儿能卖个好价钱，于是粮食能从最方

便运出的地方被运到最急需的地方。

从经济学原理的角度来看，这样的做法看起来非常初级，但之所以能在政治上可行，只是因为当时英国殖民政府没有听取当地人的意见。在民主政治时期，这种行动要么需要公民熟悉经济学基础，要么需要政治家用自己的职业生涯冒险做应该做的事。

在政治上，价格管制通常是“快速修复”通货膨胀的一种诱人的手段，实施起来也比削减政府自己的开支更加容易，而政府开支往往才是通货膨胀的幕后推手。在阻止食品价格的上涨中，价格管制措施更是被予以厚望。正因为如此，阿根廷在21世纪初便对小麦实施了价格管制。可以预见的是，阿根廷农民减少了小麦的播种面积，从2000年的1,500万英亩，减少到2012年的900万英亩。而在外部广大的国际市场上，小麦价格比阿根廷国内规定的价格高，于是阿根廷政府发现必须阻止国内小麦出口，以防止国内小麦短缺的情形继续恶化。

价格管制法律确定的价格与自由市场上的价格差距越大，价格管制造成的后果就越严重。2007年，津巴布韦政府为了控制失控的通货膨胀，命令卖方把价格降至原来的一半甚至更多。仅仅一个月后，《纽约时报》报道称：“津巴布韦的经济陷入停滞。”还详述了一些细节：

面包、糖和玉米面，津巴布韦人的主食消失了，暴民如同麦田里的蝗虫般洗劫商店，占有这些主食。肉类几乎看不到，有钱购买的中产阶级即使在黑市上也买不到肉；汽油也几乎买不到了；医院里的病人因缺少基本药物供给而濒临死亡；停电和停水很常见。

正如在其他时间、其他地点实施的物价控制一样，津巴布韦刚开始实施物价控制政策时，受到了公众的广泛欢迎。据《纽约时报》报

道："普通市民最初以一波欢欣而短暂的购物热潮迎接价格下降。"最初的反应以及随之而来的后果像极了几个世纪前发生在安特卫普的情形。

当某地遭受飓风或其他自然灾害破坏后，如果当地企业突然提高诸如瓶装水、手电筒或汽油的价格，或者如果有许多无家可归的当地人寻求临时住所，当地酒店却提高房间价格，很多人就会认为这是不合情理的。在这种情况下，价格管制往往被视为是一种必要的快速修复手段。

对于这些做法，政治上的反应是出台制止"哄抬物价"行为的法律法规。然而，由于暴风雨、森林火灾或其他自然灾害造成的损害，人们被突然夺走了这些随时可以获得的资源，于是他们对这些资源的需求也增加了，这就使得当地资源也突然变得比平常更加稀缺，此时价格在分配稀缺资源中的作用就会显得更加关键。

举例来说，在房屋被毁的地方，人们对当地酒店客房的需求可能会突然上升，假如酒店没有受损或被毁，他们能提供的客房数量最多也就只能是保持不变。若是当地居民的需求量超过了本地酒店客房的供应量，就必须对房间实施定量供应，要么通过价格，要么以其他方式。

如果酒店客房的价格还是平常的水平，那么最先抵达酒店的人将占据所有的客房，后到的人要么只能睡在户外，要么住在损坏的房屋中饱受恶劣天气侵扰，要么离开当地留下破损的家园暴露给抢劫和盗窃的人。但是，如果酒店价格大幅上涨，人们就会有动力自我分配。当价格低于正常水平时，一个三口之家可能会要两个房间，夫妇俩一件，小孩一间，但是当租金异常高时（也就是存在"哄抬物价"时），这家人就会有动力调整自己的行为，只要一间房间。

类似的原理同样适用于当地其他物品因为突然提高的需求而短缺

的情形。如果某地突然停电，对手电筒的需求量就可能大大超过供应。假如手电筒的价格仍然和以前一样，最先到商店的人会很快消耗掉店里所有的手电筒，而后到的人就无法获得手电筒了。然而，如果手电筒的价格飞涨，一个本打算购买多个手电筒的家庭很可能会只购买一个异常昂贵的手电筒，这就意味着，将有更多的手电筒留给其他人。

如果对汽油的需求增加——不论是用于发电机，还是驾车去其他地区购买本地短缺的商品，或是完全搬出当地灾区——这些情形都会造成汽油短缺，直到新供给到达加油站或电力完全恢复让更多的加油站能够运作。如果汽油仍然保持在平常的价格，首先到达加油站的人很可能会加满油箱，耗尽本地所有汽油供应量，使得后到的人买不到汽油。但是，如果汽油的价格猛涨，首先到达的车主也会因为异常的高价格而只购买足够他们离开灾区的量，然后在受自然灾害影响较小的地方，用相较不太昂贵的价格加满油箱。这样一来，也就有更多的人能使用当地的汽油了。

在自然灾害发生前后，本地价格飞涨都会影响供应。通常，气象学家会对飓风进行预测，他们预测的飓风登陆速度也会被广泛报道。如果供应商能预测到价格受飓风影响会上涨，那么应对飓风的各种物品，比如手电筒、瓶装水、汽油和木材等很可能会在飓风来临前被紧急送往可能遭受袭击的地方。这意味着，短缺可以提前缓减。但是如果供应商预料价格只会保持在正常水平，那么他们就不太愿意花额外的成本将物品紧急调派至可能会遭受灾难的地区。

类似的激励也存在于飓风或其他灾害发生之后。由于街道和公路受损、灾难之后的狼藉，以及人们争相逃离灾区引发的交通拥堵，为灾区补充供应所耗费的成本也会更大。当地飞涨的价格可以补偿因这些困难和障碍带来的额外成本。此外，每个供应商都会争取第一时间

到达灾区，因为在其他供应商到来之前，竞争对手还没能压低价格，那时的价格最高。对于灾区的人们来说，时间至关重要，他们需要食品和其他必需品的连续供应。

不论是在正常情况下，还是在短缺突然加剧的时期，价格并不是分配稀缺资源的唯一方法，但问题是其他替代性配给制度通常比价格表现得更好还是更糟。历史反复证明，对食品的价格管制会造成饥饿和饥荒。卖家也许能确定自己分配给单个买家的数量。但是，卖家的处境也会因此变得尴尬，因为它没有卖给买家需要的数量，等一切恢复正常之后，它也可能会失去一些客户。很少有卖家愿意冒这个险。

既不存在价格分配，也没有非价格分配时，结果可能如《华尔街日报》对2012年超级风暴“桑迪”的报道：

> 在新泽西的一家超市，尽管高音喇叭不断播放着通知，要求购物者只购买几天的食品以应对郊区瘫痪，但人们根本不予理会。人们在购物车里装满了够吃6周的金枪鱼罐头。一罐蜂蜜可以存放数年之久：商品保持在正常价格时，购物者即便买下超市所有存货也不会有任何风险。

在紧急状况下呼吁人们限制其购买量这种无谓的努力，如同其他形式的非价格配给制度一样无效，这时候就需要提高价格。

---

[1] 我妻子曾是为非政府组织工作的律师，这个组织经常代表租户处理与房东的纠纷。在发现房东的经济水平和受教育水平经常不高后，她开始重新思考房租管制政策，以及与之配套的住房管制政策。

[2] 在很多情况下，供给不足的商品会被藏在商店仓库里囤积起来，销售给那些愿意出高价的人。黑市并不总是孤立运行的，它也可

以是一些合法企业的副业。

[3] 政府政策演变方式通常都是这样的。

# 第4章
## 关于价格的其他问题

我们更需要了解显而易见的现实，而不是探究晦涩难懂的谜题。

——奥利弗·温德尔·福尔摩斯法官（Justice Oliver Wendell Holmes）

经济学的许多基本原理可能看起来简单易懂，但要想了解它们深层的含义并不是易事，而这些含义恰恰才是至关重要的。曾经有人指出牛顿并不是第一个看到苹果落下的人，他之所以能赢得广泛声誉，是因为他是第一个明白其中含义的人。

经济学家早在几个世纪前就已经懂得，人们的购买量在高价格时比低价格时往往要少很多。但是，即使在今天，仍然有许多人不明白这个简单事实的含义。例如，世界各国政府提供的医疗保健开支一再超出最初的估计，就是因为没有彻底明白这一简单事实的含义。最初的估计通常是基于当前所使用的医生、医院和药品，但是引入免费或补贴的医疗保健会导致人们在低价格上过度地使用医疗资源，进而导致成本远远大于最初的估计。

理解任何事物都需要先对它进行定义，这样才能够在头脑中清楚地知道正在谈论的是这个东西，而不是其他的东西。正像人们不会把有关天气的诗意讨论看作气象学，对经济的道德批判或关于经济的政治信条也不能看作经济学。经济学是对经济中的因果关系的分析，目的是弄清楚用于配置具有多种用途的稀缺资源的手段都会产生什么结

果。它与社会哲学或道德观无关，更与幽默或愤怒毫不相关。

并不是说其他的东西就一定不重要，只是说它们并不在经济学的界定范围内。没有人期望数学能解释爱情，也不应该有人期望经济学偏离本身或做它力所不及的事，但是数学和经济学在它们适用的领域却都非常重要。宇航员在脱离轨道返回地球的过程中，是撞上喜马拉雅山还是在佛罗里达州安全着陆，精细复杂的数学计算在其中起着至关重要的作用。我们也见过由于误解了经济学的基本原理而引发的许多社会灾难。

## 原因与结果

从因果关系方面来分析经济活动，意味着我们要考察创造激励的逻辑，而不是仅仅思索追求目标的愿望；还意味着要考察激励之下实际发生的事情的经验性证据。

经济中的因果关系常常系统性相互作用，而不是像台球一击入袋那样简单的单向因果关系。系统性因果关系涉及更复杂的相互作用。就像把碱液加到盐酸中最终生成盐水那样[1]，两种化学物质彼此相互作用后都发生了转变，从致命物质变成了无害物质。

在经济中也是一样，买方和卖方根据对方对供求的反应改变自己的计划，最终价格也随之改变，而价格的变化又迫使他们重新评估自己的计划。比如，那些一开始想在海边买别墅的人在发现海滨别墅的价格很高后，就会转而在内陆购买一套小屋。同样，当需求不足以从用户那收取高价格的时候，供应商就不得不以低于进价或生产成本的价格出售商品，否则在原定的价格水平上出售滞销商品可能会一无所获。

### 系统性因果关系

系统性因果关系涉及相互作用，而不是单向因果关系，这就减少了个人意向的作用。正如弗里德里希·恩格斯指出的：“每个人的意志都会受到其他人的干扰，而最终出现的可能是所有人都不希望的事情。”经济学关注的是最终会发生什么情况，而不是人们的意向是什么。假设某一天股票市场收盘指数是14,367，这是股票市场上无数的买方与卖方经过一系列复杂的相互作用的结果，实际上并没有人有意让股票市场收盘于14,367，这是人们追求其他意愿的行为所导致的结果。

因果关系有时可以用目的性行为来解释，有时则可以用系统性相互作用来解释，更多的时候，本是系统性相互作用的结果，却错误地用个人意向予以解释。比如，原始人往往把风中树动归因于一种无形的精神力量在有意为之，而没有认识到大气压力变化的系统性原因。同样，当人们不明白经济学基本原理时，也倾向于用个人意向来解释经济中的系统性事件。例如，价格上升反映了供给和需求的变化，但不懂经济学的人可能会把价格上升归因于人的“贪婪”。

生活在低收入社区的人们震惊于商店里的高价格，并且往往马上归罪于生意人的贪婪和剥削。与中产阶级社区的银行收取的利率相比，低收入社区中的典当行和小型金融机构收取的利率更高，他们也会从个人动机的角度得出类似的结论。低收入社区的公司通常会对支票兑现业务收取费用，而中产阶级社区的人们却能够在当地银行免费办理该业务。然而，市内企业的利润率通常并不会比其他地区的高多少，许多企业都在撤离市内社区。其他企业，比如连锁超市正在往外发展，这些都强化了上述结论。

购买相同的商品和服务，穷人最后总是比富人支付的更多，这一令人痛心的事实有一种非常直白的系统性解释：在低收入社区提供商品和服务的成本通常要高很多。为了应对高发的犯罪和恶意破坏行为

所支付的高额保险费和各种各样的高额安保措施，是导致低收入社区商业成本较高的系统性原因，而这些原因却被那些想从个人动机方面寻求解释的人所忽略。此外，在低收入社区，每一美元的生意都要面临更高的成本。典当行或信贷公司贷给50个低收入者每人100美元和银行一次性贷款给一个中产阶级客户5,000美元相比，虽然金额总数一样，但是花费的时间和金钱都更多。[2]

大约有10% 的美国家庭没有支票账户，毫无疑问，这一比例在低收入家庭中更高，因此许多低收入者要依靠当地的支票兑现机构来兑现他们的薪水支票、社会保险支票，或其他支票。一辆装甲车将小面额的钞票运送到贫民窟的社区信贷公司或小型支票兑现机构的成本，与运送大面额且价值100倍于前述金额的钞票到城郊商业区的银行所花的成本一样多。由于低收入社区每一美元的生意花费更高，因此这些高成本转变成高价格和高利率也就不足为奇了。

负担能力差的人却不得不支付更高的价格，这固然是不幸的结局，但原因却是系统性的。这不仅是哲学或语义上的区别。对于因果关系的不同理解会引起不同的实际后果。认为低收入社区的高价格和高利率是因为人类的贪婪或剥削，并且通过实行价格管制和利率上限来纠正这种情况，结果只会使低收入社区的供应更少。正如房租管制减少了房屋的供应一样，价格管制和利率管制导致了愿意承受低收入社区高成本的商店、典当行、地方信贷公司和支票兑现机构减少，因为法律批准的价格和利率无法让这些企业收回成本。

另一种结果是，低收入社区的居民不再去合法的信贷机构，而是从高利贷借钱，这些高利贷者收取的利率甚至更高，并且他们总有自己的方式来筹集资金，如使用暴力等。

当低收入社区的商店和金融机构倒闭，更多低收入社区的居民不得不到其他社区购买日用品或其他商品，于是除了购物花销外，人们

还要支付更高的成本，用于公交或出租车费。已经有许多企业因为各种各样的原因而倒闭，包括骚乱、高发的入店行窃及破坏财物行为，结果就是低收入社区的居民被迫去其他社区购物或办理银行业务。

“首先，不要造成伤害。”这条原则已延续了数个世纪。明白系统性因果关系和意向因果关系的区别，是减少经济政策负面作用的一种方式。尤其重要的是，不能去伤害那些已经处于艰难经济环境中的人。我们也应该知道，即使在犯罪高发社区，大多数人也并不是罪犯。这些社区中的一小部分不正直的人，才是导致社区商业运营成本较高的真正源头，进而导致企业收取更高的价格。但是，不管是从理智上还是情感上来说，人们都很容易把高价格怪罪于收钱的人，而不是真正导致高价格的人。在政治上更是盛行谴责外来者，特别是当这些外来者有着不同的种族背景。

系统性原因，比如我们在经济学中经常看到的，不同于“贪婪”“剥削”“乱要价”“歧视”等意向原因，并不是公众的一种情感宣泄，也不是媒体和政治家演出的一场道德情景剧。从个人意向方面来解释因果关系可能是自然的倾向，从某种意义上说，没有经验的个人或是发展不太成熟的社会往往会先从这一方面来解释。人类花费了几个世纪，才使表现为自然迷信的意向性解释让位于基于科学的系统性解释。然而，我们尚不清楚是否也需要花费那么长的时间，才能使经济学基本原理取代人们用意向原因来解释系统性结果的自然倾向。

## 复杂性与因果关系

经济学的基本原理并不复杂，但是人们总是不愿接受与他们长期珍视的信念相悖的分析结果，而将经济学的基本原理“过度简化”使得经济学容易学习也容易遗忘。对简单事实的回避，通常要比这些事实本身复杂得多。同样，复杂的结果也不一定就自然而然存在复杂的原

因，一些非常简单的事情很可能会产生非常复杂的结果。例如，地球的地轴是倾斜的，这样一个简单的事实，会导致植物、动物、人类以及无生命物（像洋流、天气变化、昼夜长度变化）发生一系列非常复杂的反应。

如果地球的地轴不是倾斜的[3]，那么世界各地的昼夜全年都是等长的。赤道与极地的气候虽然仍旧不一样，但是任何一个地区冬季与夏季的气候却是一样的。事实上，地球的地轴是倾斜的意味着地球每年围绕太阳公转时，太阳光以不同角度从不同点照射同一个国家，于是引起温度的变化和昼夜长度的变化。

相应的，这些变化又引发植物生长、动物冬眠与迁徙等一系列复杂的生物反应，同时还会引起人类的心理发生变化，而经济也会发生季节性变化。气候变化还会影响洋流，以及飓风出现的频率等诸多自然现象。所有这些复杂的现象都只因为一个简单的事实：地球地轴是倾斜的，而不是垂直的。

总之，复杂的结果既可能是由简单的原因引起的，也可能是由复杂的原因引起的。只有具体的事实才能告诉我们到底是哪一种原因，而先验地声明哪些是“过度简化”则并不管用。如果我们从一个解释中得出的结论与事实不匹配，或是它的推理不合逻辑，那么这样的解释就过度简化了。但多数情况是，人们想当然地就认为一个解释“过度简化”，而没有去考察它的证据或逻辑。

人们往往在低价格时增加购买，在高价格时减少购买，这是最简单的道理了。不管是在房地产市场上，还是在食品、电力或医疗保健市场上，把它和生产者在高价格时增加供给、低价格时减少供给联系在一起，足以让我们预测人们对价格管制的多种复杂反应。此外，我们还可以在所有有人居住的大陆和数千年的历史记载中发现人们对此的反应。简单的原因及由此产生的复杂结果，在各个民族和文化中都

很常见。

## 个人理性与系统理性

将因果关系归结于个人因素这种倾向，不仅使人们将市场经济中的价格升高归罪于“贪婪”，而且还使人们指责官僚的“愚昧”是导致政府经济活动出现许多失误的原因。事实上，经济活动中出现的失误，都是基于完全理性的行为（考虑到负责这些活动的政府官员所面临的激励，以及任何一个或一群决策者可获得的知识的内在限制）。

当高层政治领导制定某项政策或制度后，政府官员就会服从当局权威，他们可能会对违背自己的信念感到犹豫，但是不要指望他们指出这些政策和制度会出现的负面影响。带来坏消息的信使往往需要赌上自己的职业，甚至生命。

对政府官员来说，执行某项具体政策可能是理性的；但对整个社会而言，这些政策却可能产生负面影响。例如，苏联在斯大林时期曾出现采矿设备的极度短缺，但是生产该设备的工厂管理人员却把生产出来的设备存入仓库，而不是把它们运送到急需这些设备的矿场。原因是官方命令要求这些设备必须涂上红色耐油性涂料，但是工厂只有绿色耐油性涂料，没有红色耐油性涂料。而且由于不存在自由市场，工厂很难买到符合规定的涂料。

当时，不服从官方命令是一种重罪。“我可不想坐八年牢。”该厂的管理人员说。

当他把这种情况解释给一名高级官员，并请求批准使用绿色耐油性涂料时，这名官员的回答是：“你要知道，我也不想坐八年牢。”不过，这名高级官员还是发电报给政府部门请求获得批准。经过很长一段时间的拖延，政府部门最终批准了他的请求，采矿设备也终于运到了矿场。这些人的行为并不愚蠢，他们在面对工作制度设定的激励和

约束时，做出了相当理性的反应。在任何一种经济或政治体制中，人们只能在可行的多种备选方案中选择，只不过不同的经济体制提供的备选方案是不同的。

即使在民主政府中，那些在私营部门取得过骄人成绩的杰出人士，被授予政府高官显爵后，也很难再次复制以往的成功。这种情况再次说明，不同制度间的激励和约束是不同的。正如诺贝尔经济学奖获得者乔治·斯蒂格勒所说：

一大批成功的商人转而谋求国家政府中的高级行政职位，他们中的许多人——我想应该是大多数——在新的环境中取得的成绩相较以前都要黯淡得多。他们被深谙世故、头脑顽固的下属包围，还要应付不顾他们需求的立法机关，而且他们所在的机构几乎每样东西都被打上了“管不了”的标签。

## 激励与目标

激励之所以重要，是因为大多数人比起为其他人谋利益，通常会为了自己的利益付出更多，而激励把这两个目的联系了起来。服务员把食物端到你的桌子上，并不是因为你饿了，而是因为她的薪水和小费有赖于此。苏联的餐馆缺乏这样的激励，服务之差众所周知。未售出的商品堆积在仓库里并不是缺乏自由市场价格机制激励所导致的唯一后果。价格不仅有助于人们决定生产哪种商品，也是配制所有商品和服务，以及分配用于生产这些产品和服务的稀缺资源的一种方式。但是，价格不会创造稀缺性，任何经济体制都需要某种形式的配置方式。

道理虽然很简单，但是许多旨在使各种各样的商品和服务“便宜”，或是防止它们“价格过高”的政策和计划，却常常适得其反。但

是，过高的价格恰恰限制了每个人的使用量。即使政府法令让人们能够买得起每样东西，也仍然会存在供应不足的情况，甚至比价格过高时的供应更不足。人们将不得不采用其他的方式配制稀缺资源。不管这种方式是政府印发配给券、黑市交易还是抢购，资源配置仍然要进行下去，因为人为地使价格便宜并不会带来更多的总产量。相反，价格上限往往会导致产量减少。

纵观历史，很多一眼看去是人道主义的政策，却因为没能理解价格的作用而事与愿违。无论是在17世纪的意大利、18世纪的印度，还是大革命后的法国、十月革命后的俄国，或是20世纪60年代一些获得独立的非洲国家，试图通过价格管制来保持食品低价格的做法都曾导致饥荒，甚至饿殍遍野。一些获得独立的非洲国家跟东欧的许多国家一样，在价格管制前拥有丰富的食物，甚至能够出口食物，政府计划把它们变成了连自己都养不活的国家。

由于政府的限制而无法供应商品的情形，必须与没有能力生产商品严格区分开来。一个国家即使有着极其肥沃的土壤，食物供应也会出现短缺。比如，在尚未实现自由市场经济的后共产主义（post-Communist）国家俄罗斯：

沿着乡间丘陵向莫斯科南部蜿蜒150英里（1英里=1,609.344米）的普拉夫河谷是农民梦想成真的地方。这是去“黑土村”的必经之路。黑土村拥有欧洲最肥沃的土壤，并且距一个食物匮乏的大都市只有3小时的车程……黑土村的自然财富足以养活整个国家，但是它却几乎不能养活自己。

很难想象在自由市场经济中，被肥沃的农田围绕的城市也会面临食物匮乏，还需要进口外国的食物。然而生活在这个肥沃农田上的人也跟城市居民一样挨饿，劳动者每周从农田收获的农产品只有10美

元，但即使是这么少的金额，也因为缺少货币，要用实物支付——几麻袋土豆或黄瓜。正如该地区一个小城的市长所说：

我们本应该是富有的。我们有着肥沃的土壤、科学的专业技能和高素质的人才。但是结果又怎样呢？

撇开其他不说，通过以上的内容我们可以把经济学理解为实现有效配置具有多种用途的稀缺资源的一种方法。俄罗斯缺少的就是把饥饿的城市与肥沃土壤生产的食物联系起来的市场，以及允许市场发挥作用的政府。但是，在俄罗斯的许多地方，当地官员禁止人们把食品运出地方边界线，以此来确保他们管辖的区域内食品保持低价格，用这样的办法来赢得当地人对他们的政治支持。需要再次强调，站在政府官员的立场来看，通过维持食品低价格来获得当地消费者的欢迎并不是愚蠢的政策。这对官员的政治事业是有利的，然而对整个国家而言却是一场灾难。

虽然自由市场中的系统性因果关系从某种意义上说是非人性化的，即它的结果并不是由任何特定个人预先确定的，但是“市场”归根结底是人们将自己的个人欲望与他人的欲望相互协调的一种方式。人们常常会错误地比较非人性化的市场与各种各样据称是富有仁慈心的政府政策。实际上，这两种体制都同样面临着资源的稀缺性，都同样要在资源稀缺性的约束下做出选择。不同之处在于：前者每一个单独个体为了自己的利益做出选择，后者则是一小部分人为成千上万其他人的利益做出选择。

市场机制是非人性化的，但个体做出的选择在任何地方都是有人性的。新闻工作者可能时兴将之称为“市场的反复无常”，就好像它与人的欲望无关，正如人们曾经谈论“生产出有用的东西，而不是为了追求利润”，就好像利润是通过生产人们不能使用或不想使用的产品

赚来的一样。真正的区别在于，个体为了自己的利益做出选择，而其他人通过自己的主观臆断来确定这些个体“真正”需要什么，并为他们做出选择。

## 稀缺与竞争

稀缺意味着每个人的欲望都不可能得到完全满足，不管我们选择什么样的经济体制或政府政策，也不管个人或社会是贫穷还是富有、聪明还是愚笨、高贵还是卑微。人们为稀缺资源而竞争是与生俱来的，与我们喜不喜欢竞争无关。稀缺意味着我们没有权利选择经济体制中要不要存在竞争，因为只有一种经济体制是可行的，我们唯一能做的，就是在能够用来应对竞争的具体方法中做出选择。

### 经济制度

大多数人都没有意识到购物也是竞争，人们仅仅认为自己是在决定既定价格下购买多少商品，但是稀缺一定会使人们卷入与其他人的竞争，即使他们关注的只是在现有的金额下自己的购买能力。

通过价格竞争、分配资源的附带好处之一，是人们不大可能把彼此视为对手，也不会因此滋生出敌意。例如，建造一座新教教堂和建造一座天主教教堂所需的劳动力和建筑材料几乎是一样的。但是，如果新教教徒正在为他们自己建一座教堂而筹集资金，他们可能会满脑子都在想能够筹集多少资金，以及建造这座教堂需要多少资金。建造价格可能会使他们削减一些更详尽周密的计划，以便与他们的支付能力相符。但是，他们不会因此就怪罪天主教教徒，尽管天主教教徒对相同建筑材料的竞争抬升了价格。

反之，如果由政府来建造教堂，并把它们分配给不同的宗教团体，那么新教教徒和天主教教徒就会因为这个慷慨的赠予而成为直接

的对手，并且没有哪一方会受到财务激励来削减他们的建造计划以适应另一方。相反，每一方都会竭尽所能，为充分满足自己的欲望，在政治上动员追随者，坚决要求得到他们想要的，痛恨任何缩减计划的建议。材料和劳动力固有的稀缺性仍然限制着人们能够生产的东西，但是由于政府的参与，这种限制于是能够在政治上强加于某一方，并且由于彼此之间的竞争，每个人都会看到这种强加的限制。

当然，美国宪法并不允许政府为宗教团体建造教堂。毫无疑问，之所以做出这个规定就是为了预防这种政治竞争和怨恨，因为有时这种竞争甚至会引发流血事件，这在全世界历史上都曾发生过。

不仅如此，同样的经济学原理也适用于宗教以外的群体，比如基于种族、地域或年龄划分的群体。所有的群体都会为了得到相同的资源不可避免地展开竞争，而这仅仅是因为资源是稀缺的。然而，通过把需求控制在你的经济能力之内而间接进行的竞争，与渴望得到的政府福利因为其他竞争团体的要求而直接挫败是截然不同的。由价格创造的自我配给，不仅意味着较少的社会或政治摩擦，还意味着较高的经济效率，因为每个人都比任何第三方更了解自己的偏好，所以能在可用的资源范围内权衡取舍，更好地满足个人需要。

通过价格进行的配置还限制了人们对其他人的产出的需求，他们以自己能为他人创造的产出以及由此获得的收入为限。价格管制、补贴或其他形式的价格配置，只能使人们更没有动力去进行自我配给。这就是为什么人们享受免费医疗或政府大幅度补贴时，即使是小毛小病也会去看医生；为什么农民在得到政府灌溉补贴后，会种植需水量巨大的作物。如果农民需要自己支付全部灌溉费用，他们绝对不会种植这些作物。

不管价格是不是由个人来支付，整个社会都要支付全部成本。当价格管制人为地将某些商品的价格压低时，有些人在消费和使用时会

更加放纵，也就意味着留给其他人消费的数量更少了。因此，在房租管制下会出现一个人拥有多间公寓，而有些人却难有落脚之处，即使这些人有意愿也有能力支付当前的租金。除此之外，不管有没有价格，配置都会进行，这就意味着某些非价格的资源配置形式可以成为一种替代方式。

依靠等待来获得想要的东西是非价格配置的一种常见形式。在商店排长队，比如在苏联；或加入手术候补名单，在政府提供免费医疗或大幅度补贴医疗的国家，病人就是这样做的。

幸运和腐败也是价格配置的替代方式。当某种供不应求的产品补货到商店时，不管是谁，只要他恰好在该商店，就能够在第一时间买到该商品，而那些后来碰巧知道的人，在到达商店时会发现他们梦寐以求的商品已经销售一空。在其他情况下，为了得到优先权，个人或政治的偏袒抑或行贿受贿就会取代幸运；或者用一些正式的分配体系，比如官方机构制定的放之四海皆准的政策取代偏袒。但是不管怎样，忽视价格的作用，或是政府降低价格的做法，都无法取代市场经济体制中的价格配置机制。

## 渐进性替代

明白替代机制的作用很重要，同样重要的是牢记有效配置资源需要渐进替代，而不是全部替换。比如说，一个人可能会认为健康比娱乐活动更重要，然而不管它作为一个一般性原理听起来多么合理，没有人会真的认为值得放弃所有的音乐转而购买20年份的创可贴放在壁橱里。一个价格调节的经济体制有助于渐进性替代，但是政治决策则倾向于确定优先事项——也就是说，它会宣布某件事情绝对要比其他事情更重要，并制定相应的法律和政策。

当一位政治家说我们需要将某件事情“作为国家优先考虑的事”，

也就相当于说要使 A 绝对地比 B 更重要。这与渐进性替代相反，因为在渐进性替代中，每一件东西的价值取决于我们当时拥有的数量，以及为了获得 B，我们愿意放弃的 A 的数量。

物品相对价值的变化可以大到足以使有利的东西转化成有害的东西，反之亦然。例如，人类生存离不开盐、脂肪和胆固醇，但是大多数美国人却由于过度摄入这三种成分而缩短了寿命。相反，虽然酒精会引起许多问题，从重大车祸到肝硬化引发的死亡，但是研究发现适量的酒精有益于健康，它能够拯救人的生命。[4]饮酒并没有绝对的好与坏之分。

只要两件物品各具价值，我们就不可能断然认为其中一件物品比另一件更有价值。一颗钻石的价值可能比1便士的价值大得多，但是如果便士足够多，它们会比任何一颗钻石的价值都大。这就是为什么渐进性地权衡取舍往往能够比绝对的优先权产生更好结果。

长期以来，世界各国的人们都一直在抱怨政府的繁文缛节。但是从制定者所面临的激励来看，政府公文、条例以及各种活动的官方批准，都是可以理解的。这些额外的要求也许总有发挥作用的时候，不是在这里就是在那里，不是现在就是以后，没有比这样的行政手段更简单的了，也没有什么比记得问一句以什么为代价，这个关键的渐进式问题更难的了。

花自己的钱事事都要面临成本问题，花纳税人的钱或能够把巨额成本强加到企业、房主和其他人身上，就没有真正的动机来注意额外的成本，更不用说当政府强加的成本使得增量成本大于增量收益时，要他们放弃额外要求了。这时繁文缛节也就随之产生。

任何想要消除这些繁文缛节的企图都可能会遭到政府官员的反对，他们会指出在某些情况下这些要求的积极作用。但是，他们肯定不会问，它的增量收益是否超过增量成本，因为他们没有动机用这种

方式来思考事情，媒体也同样不会。例如，《纽约时报》的一篇文章认为，很少会有“无用”的规定——好像真的存在判断是否有用的适当标准一样。但是，无论是个人还是企业，如果他们花的是自己的钱，也不会愿意为所有东西付费，即使这些东西不是全然无用的。

我们并不会怀疑，意大利对商业施加众多政府管制是有原因的，或者至少存在理论支持，但真正的问题是，它们的成本是否大于收益：

想象一下，你是一个雄心勃勃的意大利企业家，正想去开拓一项新生意。你必须为员工支付至少三分之二的社会保险费用，而且一旦你雇用第16名员工，将遇到更棘手问题，因为根据相关法律规定，你的企业不能解雇员工，不然将面临非常高昂的解雇成本。

这还不算完，一旦雇用了11名员工，你必须每年向国家机关提交一份年度自我评估报告，列出你的员工所有可能面临的健康和安全风险，不仅包括工作相关的压力，还包括由年龄、性别和种族差异引发的压力。你还必须注意所有的风险预防手段和个人措施，以及相关的执行程序。在年度自我评估报告中必须列有负责安全的员工姓名，评估所需的医生等。

……当你的公司雇用了第51名工人，就必须以某种方式把工资的7%补贴给弱势员工……一旦雇用了第101名员工，你必须每两年提交一份关于公司内部性别比例变动的报告。这份报告必须包括，每个生产单元男性与女性员工列表，以及他们/她们在公司内部的职责与层级，薪酬和福利的详细情况，招聘、晋升与调动的日期和原因，以及预计对收入的影响。

《华尔街日报》登出这则描述意大利劳工法律的报道时，意大利的失业率为10%，经济也面临萎缩。

## 补贴与税收

在理想情况下，价格让不同的使用者在市场上竞争稀缺资源。然而，当对某些产品或资源，征收特别税或进行政府补贴，而另一些产品或资源没能时，这种竞争就在一定程度上被扭曲了。

含有特别税或专门补贴的商品或服务，它们的定价无法传递出它们真正的生产成本，因此也就无法实现以往的价格下应该达成的交易。然而，补贴“好”东西，向“坏”东西课税一直以来都是一种政治上的诱惑。但是，好东西和坏东西都不是绝对的，补贴和课税阻止了人们通过自由选择来判断这些东西如何好或如何坏，使人们受到政府改变的价格的影响。那些想要对某些东西征收特别税或进行特别补贴的人，似乎并不明白他们真正想得到的，是一个错误反映事物的相对稀缺性的价格，一个错误反映使用者投入在这些事物上的相对价值的价格。

例如，加利福尼亚州发生经常性水危机的原因之一，是加利福尼亚对农业用水的大量补贴。使用同量的水，加利福尼亚帝王谷的农民只需支付15美元，而洛杉矶的农民却要花费400美元。最终结果就是只占加利福尼亚州总产出2% 的农业，却消耗了43% 的水资源。加利福尼亚州的农民还种植需水量很大的农作物，如大米、棉花，在非常干旱的气候下，如果农民要自己承担全部的用水成本，他们绝不会种植这样的作物。由于政府对灌溉用水的补贴，加利福尼亚干旱的土地上种植了大量的水果和蔬菜，而这些水果和蔬菜本可以在雨水丰沛的地区以更低的成本生产。这种情况可能对某些观察家来说会很有启发。

判断加利福尼亚的农产品是否值得人们花费成本来种植，可以让加利福尼亚的农民在没有补贴的情况下，与有着更高降雨量的其他州

的农民进行竞争。政府官员没有必要人为压低美国联邦灌溉工程的用水成本，然后断然决定在加利福尼亚种植某种作物是好还是坏。这些问题需要由直接面临多种选择的人，通过自由市场上的价格竞争慢慢做出决定。

加利福尼亚州的情形并不是唯一的例子，事实上，这也不是美国特有的问题。在世界的另一端，印度政府向农民提供“近乎免费的电和水”。按照《经济学人》杂志所说，这就鼓励农民大量种植“需水量大的大米”，结果使旁遮普的地下水位“迅速下降”。人为地使某种东西便宜通常意味着浪费，不管它是什么东西，也不管它位于什么地方。

从配置资源的角度来看，政府要么对资源、商品、服务都不征税，要么全部征收相等的税，尽量消除对消费者和生产者的选择产生的扭曲。出于同样的原因，政府不应该对某种资源、商品或服务给予补贴，即使从人道主义出发。政府可以对特殊群体进行补贴——考虑到他们是自然灾害的受害者、先天残疾或者是遇到了其他不可控的不幸。直接补贴穷人，就不会像对某种产品课税或进行补贴那样扭曲资源配置，同时还能实现同样的人道主义目的。

不受税收或补贴影响的资源价格会在很大程度上提高经济效率，然而从政治立场来看，政治家都会通过对特殊利益给予特殊支持，或是对当前不受欢迎的人或事征收特殊税的方式来赢得选票。在一个公平的竞争环境中，自由市场可能会发挥出最好的效果；而政治家为了赢得选票却使竞争规则向某些群体倾斜。在政治上，这种倾斜常常以“帮助不幸的人”这样的说法来合理化，然而一旦政治家获得了权力或实施了政策，得到补贴的群体根本不是什么不幸的人。就像《华尔街日报》的一则报道指出的：

航空乘客支付的一大笔联邦税费，都流向了主要由私人飞行员和

全球企业高管使用的小型机场。

## “成本”的含义

有时候，人们会问：怎样给艺术定价？或怎样为教育、健康、音乐等定价？他们想用这样的理由让某些东西免于成本与收益的权衡。隐藏在这个问题下的是一个根本性错误，即人们认为价格仅仅是“施加”在事物之上的。只要艺术、教育、健康、音乐以及无数其他的东西都需要时间、努力和原材料，成本就是不可避免的。这些成本不会因为法律不允许它们在市场上通过价格传递而消失。最后，对整个社会而言，成本就是用相同的资源可以生产的其他东西。资金流量与价格变动就是这一事实的表现，即使抑制这些表现也不会改变隐藏的事实。

价格管制之所以盛行，原因之一就是人们混淆了价格与成本。例如，政治家说要“降低医疗服务的成本”，也就意味着他们会“降低医疗服务的价格”。医疗服务真正的成本——训练医生的时间，用来建造和装备医院的资源，研发一种新药物花费的上亿美元经费和时间——丝毫没有减少。这些事情也不可能由政治家来处理。政客所说的降低医疗服务的成本，就是要降低医药的价格以及医生或医院收取的费用。

一旦认识到价格与成本的区别，我们就不太会对价格管制的负面影响感到奇怪了，因为价格上限意味着拒付全部的成本。提供住房、食物、医药或其他数不清的产品与服务的人如果收不回成本，也就无法保质保量地继续供给这些商品和服务。这一结果并不会立即显现出来，这解释了为什么价格管制通常很受欢迎，并且影响会持续下去，但随着时间的流逝变得很糟。

房屋供给并不会因为房租管制立即消失，但随着时间流逝，房子

逐渐老化，又没有足够的新房来替代，情况就会恶化。已有的药物也不会因为价格管制而绝迹，但是当价格无法弥补治疗成本和研发新药的风险时，制药公司也就不会像现在这么快速地研发生产出治疗癌症、艾滋病、老年痴呆症及无数其他疾病的新药了。但是，所有这一切都需要时间来展现，而多数人的记忆都转瞬即逝，不会把他们经历的坏结果与多年前自己支持的那些广受欢迎的政策联系起来。

不管道理看起来是多么明显，各种旨在逃避价格传递作用的政治方案仍然层出不穷——不论是通过直接价格管制，还是实行补贴让一些东西“变得便宜”，或是把政府免费提供多种产品与服务作为一种权利。许多考虑不周的经济政策，都是把价格当作令人讨厌的事情而予以回避，而不是某种单一的谬误。这些政策方案的共同之处就是，使一些东西不必与其他东西进行成本收益上的权衡比较，[5]而这样的比较过程恰恰能够使具有多种用途的稀缺资源的收益最大化。

价格最有价值的经济作用是它传递了有关基本现实的信息，同时也提供了响应基本现实的激励。从这个意义上说，价格可以用一个简单的数字总览复杂现实的最终结果。举例来说，假设有一个专业摄影师想要买一个长焦镜头，这时他需要在两种镜头之间做出选择，这两种镜头的照片质量相当，放大倍数也相同，但其中一个镜头的采光是另一个的两倍。采光更好的镜片能够在弱光环境下拍摄照片，但是为了达到更好的采光而采用更大光圈也会带来一些光学问题。

摄影师可能完全不知道这些光学问题，而且解决方案可能需要使用更昂贵的玻璃制成的更复杂镜片。摄影师要知道的只是，光圈更大的镜片价格也更高。摄影师唯一要决定的，是较高的价格对于他的拍摄需求是否值得。通常在阳光明媚的天气里进行户外摄影的风景摄影师会认为没有必要买更昂贵的镜头。然而，对于在博物馆内进行室内拍摄的摄影师来说，由于不允许用闪光灯，他只能花更多的钱购买镜

片。

知识是最稀缺的一种资源，价格使个人和组织在做决策时不必具备大量知识。摄影师不需要专门的光学知识就能在各种镜片间做出有效的选择，了解专业光学知识的镜片设计师也并不需要了解诸如博物馆的开放规则、博物馆照片的市场前景，以及其他有限光源场所的摄影需求等。

有些经济制度不依赖价格，而是依靠某位官员或规划委员会来决定稀缺资源的使用，这时为了高效利用具有替代用途的稀缺资源，即使是制造、使用照相机这样简单的决策，也需要了解其背后包含的诸多复杂因素以及相关的大量专门知识。毕竟，玻璃不仅可用于相机镜头，还可用于制造显微镜、望远镜、窗户、镜子以及无数其他东西。要知道具体分配多少玻璃给每一种产品，所需的专门知识远远超过任何个人，或任何有限规模的组织所能够掌握的数量。

尽管在20世纪初，许多个人和团体期待有一天用中央计划经济取代价格来协调经济，并且20世纪的数十年间也经历了中央计划经济的起落。到20世纪末，即使是世界上最具社会主义和共产主义特色的政府也已经回到了使用价格来协调经济发展的道路上。不论中央计划多么具有吸引力，现实的实验却让支持者也愈发依赖于价格协调的市场经济。2012年的一份关于自由市场的国际研究报告发现，世界上最自由的市场是香港，而治理香港的却是一个社会主义国家。

---

[1] 不要在家里尝试这个实验。专业的化学家能够在实验室里采取恰当的保护措施，来处理这些危险的化学物质，但如果是其他人做这个实验的话，就很容易致命。

[2] 在许多情况下，中产阶级借款人在准备贷款的银行开设了支票账户，就会自动拥有一个信用额度，5,000美元的贷款不需要再递

交申请。借款人只需在支票上填写5,000美元（即使它比账户上的钱多），信用额度就会支付这笔钱，这就使借款人和银行以最短的时间、最少的麻烦完成这笔交易。因为潜在借款人的信用等级在他们最初开设账户时就已经建立了，而信用额度的大小就是基于信用等级确立的。

[3] 有些人会说在太空里不分上下，但我们可以这样表述，即地球围绕旋转的地轴，不垂直于地球围绕太阳公转的平面。

[4] 按照《内科学文献》（*Archives of Internal Medicine*）的一篇文章（2000年9月25日），不喝含酒精的饮料或一周只喝1次酒的人来说，当他们改为一周喝1～6次酒来增加酒精摄入量时，心血管疾病的发病率会降低。然而，对于那些一周7次或是更多酒精摄入的人来说，再增加酒精摄入量就会增加心血管疾病的发病率。医学期刊《柳叶刀》（*The Lancet*）有一期（2002年1月26日）曾指出："轻微或适度的酒精摄入可以减少55岁以上老人发生痴呆症的风险。"

[5] 例如，《纽约时报》的一位作者艾丽萨·夸特（Alissa Quart）曾写文章说："我们需要高质量、范围广泛的日托机构。"（2013年8月18日刊登在《纽约时报》星期日评论板块第4页的"被照顾孩子的成本击溃"）。换句话说，有些人决定同时追求事业和生养小孩，相关的成本却抛给了其他纳税人，他们从来没有对自己的决定进行成本收益的权衡，同时也没有人根据这些决定，做成本收益的权衡比较。除非，有与此事没有个人利益瓜葛、也不会计较得失的第三方观察员。

# 第二部分
# 工业与商业
# INDUSTRY AND COMMERCE

# 第5章
# 企业的兴衰

失败是商业周期的一部分。公司时有兴亡，只有资本主义不断向前。

——《财富》杂志

通常，我们倾向于把企业仅仅看作赚钱的机构，但是这种看法至少在两个方面是极具误导性的。一方面，新建立的企业约1/3活不过两年，一半以上会在四年内倒闭，显然许多企业是亏损的；另一方面，不只新企业亏损，有些经营了数代的企业——有的甚至超过了一个世纪——也会由于亏本而倒闭。从经济学角度来看，重要的并不是企业家想赚多少钱或赚钱的愿望是否得到满足，而是所有企业如何影响具有多种用途的稀缺资源的使用，进而又如何影响整个社会中其他数百万人的经济福利。

## 适应变化

我们在媒体或其他地方得悉的许多企业，通常都是成功的企业，特别是那些取得非凡成就的企业，如微软、丰田、索尼、瑞士信贷等。早些年月，美国人都听说过 A&P 百货连锁店，它是当时世界上最大的零售连锁店。1929年，它就拥有15,000家分店，这个数量比美国其他任何零售连锁店都要多。现在，A&P 百货连锁店的规模已经缩

减到微不足道的地步，几乎不为人所知。这一事实说明工商业并不是静止不变的，它是一个动态的过程，产品、个体的企业和整个产业，都会在其中随着不断变化的环境进行残酷的竞争，发生起伏演替。

2010年到2011年，仅仅一年就有26家企业跌出《财富》500强企业名单，包括美国无线电器材公司（Radio Shack）和李维斯公司。几个世纪以来，这种变化从未停止，包括整个金融中心的变迁。从18世纪80年代到19世纪30年代，美国的金融中心是费城的栗树街，但是从那之后的逾一个半世纪里，纽约的华尔街取代栗树街成为美国金融中心，后来它又取代伦敦成为世界金融中心。

核心是利润和亏损在起作用。从迫使企业有效利用稀缺资源的角度来看，利润和亏损同样重要。工商业涉及的不仅是利润自动增减的常规管理问题。在经济环境和社会环境的不断变化中，存在着大量不断变化的细节，这意味着即使是最大、最成功的企业，亏损的威胁也无处不在。为什么公司管理人员的工作时间通常要比普通员工长得多，为什么只有35%的新公司能够撑过10年，这都是有原因的。只有旁观者的眼中，经营企业才是容易的。

正如企业随时间推移经历兴衰一样，利润率也会随时间涨跌，速度甚至更快。2007年年初，《华尔街日报》报道了太阳计算机系统公司（Sun Microsystem）的盈利是这家公司“自2005年后半年以来的首次盈利”。20世纪80年代后期，CD 光盘开始迅速取代黑胶唱片，《远东经济评论》报道称日本的 CD 播放机制造商“蓬勃发展”。但是“几年之内，CD 播放机也只能给制造商带来极其微薄的利润了”。

对于很多行业的许多产品来讲，这是一种非常普遍的经历。第一个引进消费者喜爱的某种产品的企业可以获得丰厚利润，但正是这些丰厚的利润为现有企业吸引了更多的投资，也鼓励了新企业的建立，这两种情况都增加了产出，降低了价格和利润率，因为价格会随供求

变化而变化。有时，价格会下降得非常厉害，企业于是从盈利变为亏损，有些企业甚至因此破产，直到该行业的供求达到经济上可持续的均衡状态。

从长远来看，公司在本行业的相对排名会发生非常巨大的变化。比如，美国钢铁公司在1901年成立时是当时世界上最大的钢铁生产企业。它生产的钢铁曾用于修建巴拿马运河和帝国大厦，还被用来制造超过1.5亿辆汽车。然而，2011年美国钢铁公司的排名已经下降到钢铁业的第十三位，当年损失5,300万美元，第二年又亏损1.24亿美元。波音公司是第二次世界大战中著名的 B-17“空中堡垒”战斗机的生产者，也是商用客机（如波音747）的最大生产者。1998年，波音公司销售的飞机数量是其最大的竞争对手法国空中客车公司的两倍。但是，2003年，法国空中客车公司超过波音公司成为世界上最大的商用飞机制造商，而且它在未来要交付的预订飞机数量也远远超过波音公司。然而，法国空中客车公司过于自负，2006年由于新飞机的研发没赶上计划进度，空中客车公司解雇了一些高层管理人员，而这时波音公司重新夺回飞机销售量第一的宝座。

总之，尽管公司可能被认为是非人格的、神秘的大型组织，但是，它们最终都是由各不相同、各具缺点且会犯错误的人来经营的，这一点不论在哪种经济制度、哪个国家的经济组织中都是如此。能够很好地适应某些条件的公司，在面对条件突然改变和迅速应对的竞争者时，会被抛在后面。有时候，这些变化是技术性的，比如计算机行业中的变化，而有些时候这些变化则是社会或经济方面的。

### 社会变化

A&P 百货连锁店曾一度非常适应美国的社会和经济环境，是当时美国最大的连锁百货商店，以物美价廉著称。20世纪20年代，A&P

百货连锁店的投资回报率相当惊人，每年不少于20%，大约是全美平均的两倍。并且在20世纪30年代到50年代一直保持着繁荣。但是，从20世纪70年代开始，一切急剧转变，A&P 百货连锁店在一年时间里损失了5,000万美元。几年后，A&P 同样又在一年中损失了1.57亿美元。自此，它的衰落已成定局，在接下来的几年中，A&P 被迫关闭了数千家门店，规模越来越小。

不管是蓬勃发展，还是输给竞争对手，A&P 百货连锁店的命运表明了基于价格调节的经济具有的动态性，以及利润与亏损在其中的作用。A&P 百货连锁店能够在20世纪50年代飞速发展，是因为它的售价比竞争对手都要低，而它之所以能够做到低售价，是因为它的非凡效率让它能够比大多数其他商店或连锁店保持更低的成本，于是低价格吸引了大量的消费者。后来，A&P 百货连锁店的顾客开始流失，转向其他连锁店，这也是因为其他连锁店的成本比 A&P 百货连锁店更低，于是商品售价也更低。这样的转变源自周围社会环境的不断变化、不同的企业是否体察到这些变化、是否意识到这些变化的意义，以及对变化做出调整的速度差异。

那么，这些变化究竟是什么呢？在第二次世界大战结束后的几年里，城市化和美国公众财富的不断增长，使得拥有大型停车场的商场大超市——比如 A&P——具备了市中心社区商店所没有的绝对优势。汽车、电冰箱和冰柜的普及，完全改变了零售业的经济学。

汽车的普及让城市化成为可能，同样也让消费者和超市获得更大的规模经济成为可能。比起战前人们要徒手从市区的社区商店把东西拎回家，消费者可以一次购买更多的物品，这时汽车就发挥了重要的作用。另外，电冰箱和冰柜的普及，使得人们能够储存肉制品和奶制品等易腐食品，这就减少了人们购物的次数，并增加了单次的购物量。

对于超市自身来讲，这意味能够在任何一个地方实现大量销售，它可以吸引周边几英里范围内的顾客，而位于市中心的社区商店则几乎无法吸引10个街区外靠步行外出的顾客来光顾。大量销售意味着从生产商到超市的运输成本大大节约，相比之下，将等量的货物运送到许多分散的个体小商店成本更高，并且这些商店的销售量加起来才抵得上一家超市。这也意味着超市销售成本的降低，因为在超市给1位购买100美元商品的顾客结账所花的时间，要少于在社区商店给10位各购买5美元商品的顾客结账所花的时间。由于这样那样的经营成本的差异，超市能够通过降低价格获得可观的利润，而社区商店却只能勉强支撑下去。

所有这些变化不仅降低了提供商品的成本，而且也改变了不同区位的商店在经济上的相对优势与劣势。一些超市连锁店，比如西夫韦（Safeway），在应对这些全新的条件时，比 A&P 百货连锁店做得更快更好。A&P 百货连锁店长期徘徊于中心城市，也没有跟随人口一起转移，进入美国加利福尼亚州等“阳光地带”。

A&P 百货连锁店也不愿在顾客和货币的迁移目的地，签订长期租约或支付高费用。结果，这家以低价著称的大型百货连锁店，突然发现竞争对手的经营成本更低，售价也在不断降低。

正是低成本带来的低价格，使得 A&P 百货连锁店在20世纪上半叶，成为世界上最大的零售连锁店。同样，低成本下的低价格，使得其他超市连锁店在20世纪下半叶，抢走了 A&P 百货连锁店的顾客。虽然 A&P 百货连锁店在一个时期取得了成功，在另一个时期却失败了，但重要的是，美国经济在这两个时期内都取得了成功，物价因企业采取了最低价格而处于最低水平——不管是哪家企业。21世纪初，行业领袖的更替仍在持续，大零售商沃尔玛成为零售百货行业的领头羊，它的门店数量几乎是西夫韦的两倍。

许多其他领域的主导企业在面对变化时，也同样经历了陨落甚至破产。在20世纪上半叶曾开辟了大西洋和太平洋商业航线的泛美航空公司，就因为航空业放松管制后航空公司间愈演愈烈的竞争，在20世纪末破产了。

一些著名报刊，比如有着一百多年历史的《纽约先驱导报》（*New York Herald Tribune*），在新环境下——电视成为新闻的主要来源，报业工会增加了发行成本——停止了发行。从1949年到1990年，纽约市出售的报纸份数从600多万份下降到了不到300万份。不只是纽约，从1947年到1998年，整个美国的报纸人均日发行量下降了44%。《纽约先驱导报》是美国因电视兴起而破产的多家地方报纸之一。1949年，有100多万份日发行量的《纽约每日镜报》（*New York Daily Mirror*）也在1963年停刊。

截至2004年，日发行量在100万份及以上的报纸只剩下全国发行的报纸，如《今日美国》（*USA Today*）、《华尔街日报》和《纽约时报》。早在1949年，单纽约市就有两份日发行量超过100万的地方报纸——日发行量为1,020,879份的《纽约每日镜报》和日发行量为2,254,644份的《每日新闻》（*Daily News*）。21世纪，下降的趋势还在继续。从2000年到2006年，整个美国的报纸发行量又减少了大约400万份。

其他衰落或消亡的大型工商业企业，同样也成为残酷竞争的纪念碑，但是伴随而来的却是公众消费的繁荣。某些公司或产业的兴衰并不是最重要的。更高效地配置具有多种用途的稀缺资源可能会降低物品价格，而消费者是这一结果的主要受益者。在其中起关键作用的不仅有价格和利润，还有亏损。亏损迫使企业随环境的改变而改变，还让企业更快地意识到自己被竞争对手抛在了后面，因为竞争对手察觉到了新趋势、能够更好地理解周围环境，并更快地做出反应。

不管在什么经济体中，知识都是最稀缺的资源之一，从知识中提炼的洞察力则更是稀缺。基于价格、利润和亏损的经济体，能够赋予拥有更多知识和洞察力的企业决定性的优势。

换言之，知识和远见能够引导资源配置，即使大多数人——包括国家政治领导人并不具备相关的知识，也没有理解所发生之事的洞察力。显然，在政治领导人控制经济决策的经济体制中，事情却不是这样的，因为那些领导人有限的知识和洞察力变成了整个经济体进步的主要障碍。即使领导人比普通社会成员有着更多的知识和更敏锐的洞察力，他们也未必及得上散落在人民大众间的大量知识和洞察力。

知识和洞察力并不一定要具备科学性或技术性，才能在经济上对整个社会的物质福利具有价值、举足轻重。平凡如零售业，在20世纪发生了根本性的变化，也带来了百货商场和杂货店的变革，并通过降低运输物品的成本提高了数百万人的生活水平。

为了继续生存，私营企业不得不随着时间推移做出剧烈转变。例如，在20世纪末，对许多美国人来讲，西尔斯（Sears）、沃德（Wards）指的是连锁百货，然而，这两个企业最初都不是连锁百货。蒙哥马利·沃德（Montgomery Ward）——沃德百货商场最初的名字——是建立于19世纪的一家邮购商店。那时还没有汽车或货车，许多美国人居住在规模较小的农村社区。在这种情况下，向散布在各处的地方商店运输商品的成本很高，商品的价格也因此很高。相应地，这就意味着很少有普通人能负担得起在今天看来是必需品的物品。

蒙哥马利·沃德为了削减运输成本采用邮寄订购的方式来经营，从它位于芝加哥的巨大仓库直接销售给全美国的消费者。它利用已有的铁路货运服务，以及后来的邮政系统，以较低的成本将商品提供给消费者，于是价格也就比农村地区的商店更低。它也在19世纪后半叶成

为世界上最大的零售商。

那时理查德·西尔斯（Richard Sears）还只是个以卖手表为副业的年轻铁路代理人。后来他也建立了一家邮购公司，经过多年的经营，其规模甚至超过蒙哥马利·沃德好几倍。不仅如此，2001年，当蒙哥马利·沃德以它后来被人熟知的名字沃德百货倒闭之时，西尔斯零售帝国见证了这一竞争对手的灭亡。在它们的鼎盛时期，标志着这两家邮购商店成为规模巨大的零售业巨头的是：两家公司都有通往其芝加哥仓库的专用铁路轨道。这是它们削减运输成本的一种方式。20世纪初，美国仍以农业为主，这种方式让它们能够提供比地方零售店价格更低的商品。1903年，《芝加哥论坛报》（*Chicago Daily Tribune*）的一则报道指出，邮购公司的兴起让大批农村商店濒临倒闭。

比起这两个企业的命运，更重要的是千百万人可以享有更高的生活水平了。如果商品还是通过高成本的渠道来运输，人们将很难负担得起这样的生活水平。同时，随着越来越多的人开始移居城市，美国社会在那些年也发生了许多变化。虽然变化并不隐秘，但是并不是每个人都注意到了这些逐渐发生的变化，而能够洞悉到这些变化将对零售业产生重要意义的人就更少了。1920年的人口普查表明，美国城镇人口在美国历史上首次超过农村人口。

蒙哥马利·沃德的高级管理者罗伯特·伍德（Robert Wood）就是喜欢仔细研究这些统计资料的人。他意识到，通过城市百货连锁店来出售货物，比仅仅通过邮购商店销售效率更高、获利也更大。然而，蒙哥马利·沃德的总裁不仅没有接受他的意见，并因为他试图改变公司的政策而把他解雇了。

无独有偶，一个名叫詹姆斯·卡什·彭尼（James Cash Penney）的人也有同样的洞察力，他还建立了自己的百货连锁店。从低微的起点出发，到1920年，彭尼百货（J.C. Penney）的连锁店已经增加到近

300家，20世纪的最后10年间，连锁店数量超过了1,000家。这些连锁店能够更高效地为城市消费者提供商品，给消费者带来了诸多实惠，而来自彭尼百货的竞争，也给邮购巨头西尔斯和蒙哥马利·沃德带来了很大的经济问题。由于百货商场开始抢走邮购商店的顾客，这两家公司都出现了亏损。此时，罗伯特·伍德已经去了西尔斯百货，他成功说服了希尔斯百货高层管理者，建立西尔斯百货商场。面对这样的情形，蒙哥马利·沃德别无他法，也只能做出这一迟到的决定，尽管从此它再也没能赶上西尔斯百货。

我们要从经济整体和人民生活水平的视角来看待这一问题，而不应该纠缠于某些企业的历史细节。由价格调节的经济，在利润和亏损带来的激励之下运作，这样的经济最大的优势之一就是它可以激发出稀缺知识和洞察力，即使大多数人——甚至是知识分子和政治精英——并不具有这种知识和洞察力。

观点正确的人具备很大的竞争优势，他们能够在数量上甚至在经济上战胜错误的一方。詹姆斯·卡什·彭尼在创业时并没有多少钱，事实上，他出身寒门，零售生涯开始于美国怀俄明州某小城镇上的一家商店。当时，他只是这家商店的三个合伙人之一，而西尔斯和蒙哥马利·沃德已经是美国零售业无可争议的巨头。然而，他洞察到了零售业形式的变化，并最终迫使这两大巨头必须用他的方式来经营，才能避免灭亡。

后来，詹姆斯·卡什·彭尼连锁店的一位名叫山姆·沃尔顿（Sam Walton）的店员，完整透彻地学习了怎么做零售，然后把他的知识和洞察力运用到他自己的商店中，最终这家商店发展成为沃尔玛连锁超市。现在，它的销售量比西尔斯和詹姆斯·卡什·彭尼两家的销售量加起来还要大。

由政治当局来运作经济的一大缺陷是，来自大众的洞察力没有足

够的影响力让当权者改变其行为方式。不管在何种形式的经济或政治体系下，掌权者往往会变得自满、傲慢。说服他们做任何事都不容易，尤其是要说服他们以完全不同于以往的新的行为方式做事。自由市场的一大优点是，你不必就任何事说服任何人，你只要在市场上与他们竞争，让市场来检验哪种做法效果最好。

想象詹姆斯·卡什·彭尼必须以口头方式说服西尔斯和蒙哥马利·沃德：不要以邮购方式从事零售业经营，而是建立一个全美国范围的连锁商店。在这样的经济体系中，这两家巨头的反应很可能是："这个叫彭尼的家伙是谁？一个犄角旮旯的乡下小镇上的小商店合伙人也敢指手画脚，教导我们怎样去经营世界上最大的零售公司？"

在市场经济里，彭尼不必努力说服任何人做任何事。他需要做的仅仅是把商品以更低的价格提供给消费者。结果就是彭尼获得了成功，西尔斯和蒙哥马利·沃德则出现巨额亏损，为了再次盈利，这两家行业巨头不得不仿照这个后起之秀的经营方式。彭尼成长于赤贫，比今天享有福利救济的大多数人还要贫困，但是他的思想和洞察力却战胜了那个时代最富有的人，这些人最终意识到：如果放任彭尼或其他人抢走顾客，公司每年将损失数百万美元，他们将无法保持富有。

## 经济变化

经济变化不仅包括经济体的变化，还包括公司管理的变化，尤其是它们对外在经济变动的反应。现在我们习以为常的许多现代经济特征，在首次出现时也曾遭到拒绝，通过市场的力量努力抗争才得以立足。即使是信用卡这种已经广泛使用的东西，最初也遭到过拒绝。当万事达信用卡和美洲银行信用卡在20世纪60年代首次出现时，梅西百货公司（Macy's）和布鲁明戴尔百货公司（Bloomingdale's）这两家纽约著名的百货商场就宣称，它们不接受顾客用信用卡结账，尽管当

时纽约市区已有数百万人拥有信用卡。

直到信用卡在小型商店成功后，大百货商场才终于开始接受信用卡。2003年，使用信用卡和借记卡消费的次数首次超过了使用现金消费的次数。同年，《财富》杂志报道称，许多公司从它们自己的信用卡业务中获得的利润——从中收取的利息——超过了它们出售商品和劳务的利润。西尔斯的利润有一半以上来自信用卡业务，而电路城（Circuit City）的利润甚至全部来自于信用卡，电子产品的销售却亏损了1,700万美元。

无论是个人还是公司，都不可能永远保持成功。破产威胁促使管理人员发生变动。考虑到人力因素的重要性，以及人与人之间的差异性——甚至同一个人在人生不同时期的差异，企业之间的相对位置随着时间的变化会出现巨大的变化，这一点不足为奇，甚至已经成为一种惯例。

个别高级管理者在国家变革的某一时期，或在他们人生的某一阶段，获得过非常巨大的成功，但之后却一蹶不振。比如，史威利·艾佛瑞（Sewell Avery）在20世纪的很长一段时间里都是非常成功且广受赞誉的领导者，曾在美国石膏公司和蒙哥马利·沃德担任管理者。然而，他在晚年却饱受批评，他经营蒙哥马利·沃德公司的方式备受争议，他被认为管理不当，却对控制权不肯放手。在艾佛瑞辞去首席执行官职务后，蒙哥马利·沃德公司的股价应声上涨。在他的管理下，蒙哥马利·沃德公司曾为应对经济衰退储备了巨额的资金，以至于《财富》杂志称其为“披着百货商店的银行”。与此同时，像西尔斯这样的竞争对手却在利用自己的资金拓展新市场。

个人或公司的成败并不重要，重要的是正确的知识和洞察力仍能盛行，尽管它们会被某些企业家和管理者忽视或拒绝。我们都知道智力是稀缺的资源，因此若在一个经济体中，知识和洞察力在市场竞争

中起决定性作用，那么这个经济体也就具有巨大的优势，能为人民大众创造更高的生活水平。一个只有世袭贵族、军政府或执政党成员才能做出重大决策的社会，是一个抛弃了大多数人的知识、洞察力和天赋的社会；一个只有男人才能做出重大决策的社会，是一个抛弃了人类一半的知识、洞察力和天赋的社会。

在决策力没有受到限制的社会里，一位步行8英里去底特律找工作的农村孩子，最终建立了福特汽车公司，通过大规模制造汽车改变了美国社会的面貌；几个自行车技工制造出了飞机并改变了整个世界的面貌。低微的出身、学历，或是缺乏资金都不能阻止有用的思想，因为投资资金总是在寻找胜利者并以此获利。一个能从人民的各个阶层汲取各种智慧的社会，比那些只用预先筛选出的少数人的智慧来决定命运的社会具有更大的优势。

没有哪个经济体可以一直依赖当前领导者的智慧。在一个拥有竞争市场并受价格调节的经济体中不必这么做，因为领导者将不得不做出改变，不然就会被替换——由于亏损、激怒股东、外部投资者接管或破产。在这些经济压力之下，由当政者指挥的经济几乎无法与基于竞争和价格的经济相媲美。

## 技术变革

在20世纪的几十年里，电视机是用阴极显像管技术来制造的。在阴极显像管里，图像可以从显像管小小的末端投影到更大的前端显示屏上，形成观众看到的图像。但是，到了新世纪，这一技术被新技术所取代，人们能够制造出更薄、更平且图像更清晰的显示器。到2006年，在美国出售的电视机中只有21% 使用的是电视显像管技术，使用液晶显示屏（LCD）的电视机占49%，还有10% 使用的是等离子显示屏。

一个多世纪以来，伊斯曼·柯达公司都是世界上最大的摄影器材企业。1976年，柯达公司所售相机、胶片在美国市场上分别占85%　和90%。但是新技术带来了新的竞争者。20世纪末到21世纪初，生产数码相机的不仅有尼康、佳能和美能达等传统胶片相机生产者，还有索尼、三星等其他电子产品生产商。此外，“智能手机”具有了拍摄照片的功能，能够方便地替代柯达公司生产的小型、简便且低价的相机。

2000年以后，胶卷的销售量首次下降，三年后数码相机的销量首次超过了胶片相机。随着专注数码相机的公司日益瓜分柯达公司的客户，柯达公司开始努力从生产胶片相机向生产数码相机转变。最讽刺的是，数码相机是由柯达公司发明的，但显然其他公司看到了它的潜力并更好地发展了这一技术。

截至2011年第三季度，伊斯曼·柯达公司披露了2.22亿美元的亏损，这已是三年内第九个季度的亏损了。不论是它的股价，还是雇员数量，都只剩不到十分之一。2012年1月，柯达公司申请破产。与此同时，柯达最大的竞争对手，同时生产胶片和相机的日本富士公司，向其他领域进行了多元化转型，包括化妆品和平板电视等。

类似的技术革命在其他行业和其他时期也曾发生过。几个世纪以来，钟表都依靠发条和齿轮来使指针在表盘上转动并计时。瑞士因高质量的表内机械装置而闻名于世，20世纪中叶美国主要的制表公司宝路华就为其最畅销的手表安装瑞士制造的机械装置。然而，20世纪70年代初，出现了成本更低、计时更准确的石英计时技术，使得宝路华手表的销售量急剧下降，甚至让这家制表公司无利可图。正如《华尔街日报》的报道：

1975年，宝路华公司披露的销售额为5,500万美元，亏损2,100万美元。并且当年该公司手表销量占美国国内市场的8%，是20世纪60年代

初顶峰时期的1/10。

## 商业领袖的变化

说到工业和商业，我们常常会忽略，工商业经营者们在洞察力、远见、组织能力和奉献精神方面都存在着巨大差异，就像人们在人生的不同阶段具备的能力也各有不同。因此，他们经营下的公司，效率也会因各自的工作执行程度不同而不同。而且，这些差异会随着时间的变化而变化。

汽车业就是其中一例。据《福布斯》（*Forbes*）商业杂志2003年的报道，“其他汽车制造商在降低制造成本方面，根本赶不上丰田公司”，并且这也表现在公司账面利润上。《福布斯》报道称：“丰田公司每销售一辆汽车能赚1,800美元，通用汽车公司只能赚300美元，而福特汽车公司则要亏损240美元。”2005年，《经济学人》杂志称：“丰田公司创造的净利润比底特律三巨头的总和还要多。但是，到2010年，就每辆汽车的利润而言，底特律的三大汽车制造商要高于丰田和本田公司的平均值。2012年，福特汽车公司的年利润为57亿美元，通用汽车公司为49亿美元，丰田公司的利润则只有34.5亿美元。

丰田公司也没能保持汽车的高品质。《商业周刊》（*BusinessWeek*）杂志2003年的一则报道称，虽然丰田公司制造单辆汽车耗时更短，但是汽车的不合格率却要比美国三大汽车制造商中的任何一个都要低。20世纪七八十年代，丰田汽车在《消费者报告》杂志的高质量排名帮助它在美国市场上被广泛接受。并且，尽管本田和斯巴鲁（Subaru）在2007年《消费者报告》上的排名超过了丰田，但当时丰田在排名上仍然力压任何一家美国汽车制造商。然而这么多年来，来自日本汽车制造商的竞争使得美国制造的汽车取得了很大进

步，按照《华尔街日报》的话来说，“缩短了与亚洲汽车制造商之间的质量差距”。2012年的《消费者报告》指出“安全问题引发的风暴”使得福特汽车公司退出了前十，而丰田“荣登榜首”。

虽然丰田公司超过通用汽车公司成为世界上最大的汽车制造商，但是在2010年，由于加速器出现问题，丰田公司不得不停产并召回800多万辆汽车。在自由市场上，不论是质量还是其他方面的领先都是暂时的。

比起某个公司的命运，更重要的是这些公司所取得的效率能为消费者带来多少利益。正如《商业周刊》对沃尔玛连锁超市的评论：

> 沃尔玛的“天天平价”可不只是个口号，它是该公司信奉的基本原则……据新英格兰咨询公司估计，仅去年一年，沃尔玛就为它的美国顾客节省了200亿美元。

高明的商业领导者不仅是企业取得相对成功的一个因素，他们还普及了更新、更好的经营方式，在公司和行业间进行竞争的同时，也促进整个经济的发展。促使公司改进的动机是公司的盈亏，而对于整个经济来说的盈亏，是购买了这些公司的产品和服务的消费者是否因此提高了生活水平。

我们以桶为单位测量石油储量，这源于19世纪运输石油的方式。现在，石油通过铁路油罐车或油罐卡车进行陆运，或用大型油轮进行海运。美国历史上最著名的财富故事，即约翰·D．洛克菲勒的发家史，就始于对石油提炼和运输方式的革命性改进，从此大幅降低了提供给消费者的各类石油终端产品的成本。当洛克菲勒在19世纪60年代进入石油业之时，汽车尚未发明，也没有电灯，所以石油的主要用途是生产用于煤油灯的煤油。用石油提炼煤油的过程中会产生副产品汽油，当时人们并没有认识到汽油的价值，有些石油公司干脆将汽油排

放到河里。

在这个行业中，有很多投资者和企业倒闭破产，但洛克菲勒通过彻底改革，获得了世界上最大的财富。他用铁路油罐车运输石油，而不是像他的竞争对手那样装在油桶中，这种节省成本的方法与其他诸多创新，一同使洛克菲勒的标准石油公司成为石油行业最大、最赚钱的企业。他还雇用了科学家研发以石油为原料的新产品，从油漆到石蜡，从凡士林到麻药，他们还将汽油用作生产过程中的燃料，而不是浪费掉。在标准石油公司，煤油仍然是石油的主要产品，但是它不必通过燃油销售收回所有的生产成本，于是能够以更低廉的价格销售煤油。从商业的角度来看，结果就是标准石油公司的燃油销量最终占到全美国的90%。

从消费者的角度来看，结果更令人惊叹。对于大多数人，夜间有没有煤油简直是光明与黑暗的区别。随着煤油价格从1865年的每加仑58美分，降低到1870年的每加仑26美分，然后又在19世纪70年代降至每加仑8美分，更多的人能够在日落后获得光亮。就像一位杰出的历史学家描述道：

1870年以前，只有富人能买得起鲸鱼油和蜡烛。为了省钱，其他人不得不早早上床睡觉。到19世纪70年代，随着煤油价格的下降，全国各地的中产阶级和工人阶级也能以每小时1美分的成本，在晚上点亮自己的家园。自此以后，工作和读书也就成了大多数美国人天黑后的新活动。

后来，汽车的崛起为汽油创造了广阔的新市场，而标准石油公司生产石油产品的效率也不断提高，并促进了汽车工业的发展。

对于一个企业来讲，像洛克菲勒之于标准石油公司那样，一个人决定企业成功的情况并不多见。真正关键的是知识发挥的作用，以及

对整个经济的洞察力，无论这些能力是集中在一个人身上，还是更广泛地分散在组织中。有些商业领导者很擅长管理某些方面，却不擅长其他的方面，而企业的成功取决于哪方面的能力在特定时期恰好是最关键的。有时，拥有非常不同的技能和弱点的两个执行官可以组成很成功的管理团队，而同样情况下单独管理团队的两人可能都会以失败告终。

麦当劳连锁店的创建者雷·克拉克（Ray Kroc）在具体的经营上很有天赋，没有人能够比得上他对汉堡包、奶昔、法国炸鸡和炸薯条等的了解，但是他对复杂的财务管理却束手无策。于是，这些事情就由哈里·索恩本（Harry Sonneborn）来处理，他是个财务天才，在艰难的创业早期曾不止一次把这家公司从破产边缘拯救过来。但是哈里·索恩本甚至都没吃过汉堡包，更别说对如何制作汉堡包、推销汉堡包这种问题感兴趣了。然而，作为一个团队，雷·克洛克和哈里·索恩本把麦当劳做成了世界领先企业之一。

当经济中某个产业或部门正在以一种全新的方式经历快速变革的时候，有些领先者会发现很难打破他们以前的经营模式。比如，当快餐业在20世纪50年代快速变革时，当时的餐厅业领先者如霍华德·约翰逊（Howard Johnson），与后起之秀如麦当劳在快餐业市场上竞争时，表现得十分失败。即使霍华德·约翰逊仿照新的快餐店经营模式推出新店“小霍华德·约翰逊”，也没有取得成功，因为它们把在传统餐厅中成功运作的方式和实践用来经营快餐店，但这些经营方式对于新的快餐业来说运行得太慢了，廉价食品的快速周转才是新型快餐店盈利的关键。

与企业经营的其他方面一样，选择管理者也存在风险。20世纪50年代，新的麦当劳连锁店正是通过试错发现哪种人才能成功经营餐厅。最初的几家特许经营店都是由富有经验的人经营的，但都失败

了。而最初取得成功的两家麦当劳连锁店是由一对工薪阶层夫妇经营的，他们为了做生意拿出了毕生积蓄。起步非常拮据，开业那天收银台里甚至很难拿出100美元，但最终他们成为百万富翁。

其他倾囊而出加盟麦当劳连锁店的工薪阶层也在很大程度上取得了成功，尽管他们没有任何经营餐厅或管理企业的经验。甚至麦当劳后来建立的自有餐厅，也没有赶得上这些投入毕生积蓄的人所经营的餐厅。但是，这都是我们无法预料的。

来自丹麦的一项针对企业首席执行官的研究，也以另一种方式呈现了个人因素对企业管理绩效的重要性。一位丹麦 CEO 如果遭遇了家庭成员去世，在他管理下的公司的盈利能力平均下降9%；如果是配偶去世，会下降15%；如果是孩子死亡，则下降21%。据《华尔街日报》称："如果这个孩子在18岁以下，盈利能力将会下降得更多；如果是独子死亡，下降的幅度更大。"虽然谈及企业时，我们常说它是在非人格的市场上运行的非人格化的组织，但是市场和企业都反映了个人偏好和人的特性。

市场经济体不仅要依靠不同生产者之间的价格竞争，使最有效地利用资源的生产者延续和扩张，它们还必须找到某种方式来淘汰不能利用本国资源获利的企业经营者和管理者。这种方式就是亏损。那些一直不能赶上竞争对手所使用的标准，或还在生产已被其他产品替代、超越的产品的企业，将会以破产告终。

然而，在破产之前，亏损往往会迫使企业对自身的政策和人员重新进行内部评估，其中也包括对首席执行官的评估。没有得到预期红利收入而愤怒的股东可能会将他撤换掉。

比起现有的股东，一家管理不善的企业可能对潜在投资者来说更有价值，只要潜在投资者确信能改善它的绩效。因此，潜在投资者能够向现在的股东支付比当前股价更多的钱而且还能有盈利，只要现在

的管理者被更好的管理者替代后股价上升到预期水平。比如说，在无效管理的情况下，市场上每股股价为50美元，潜在投资者可以用每股60美元的价格收购股票，直到他们对该公司拥有控股权。

利用这种控制权解雇现在的管理者，并代之以更有效的管理团队，股价可能会随之上涨到每股100美元。虽然激励投资者的是在这个过程中产生的利润，但从整个经济的视角来看，重要的是股价的上升经常意味着企业能为更多的顾客服务，或为顾客提供质量更高、价格更低的商品，或是以更低的成本运营，抑或是同时出现这些情形。

像其他事情一样，外人眼里，经营一家企业看起来很容易。布尔什维克革命前夕，共产主义运动领袖列宁宣称，“核算与控制”是经营企业的关键因素，并且资本主义已经将企业监管“简化”成“极其简单的操作”，“任何有点文化的人都能胜任”，不过就是“监督和记账，懂点算术四则运算，填制相应的票据”。在列宁看来，这些“登记、归档和检查都是极其简单的活动”，可以由获得平均工资的人“很容易地执行”。

然而，作为苏联的领导者，几年之后列宁就面临了一个与预想非常不同又十分痛苦的现实。他写道，经济领域发生的“燃油危机”已经“威胁到整个苏联的运转”，并在国家内部造成“破坏、饥荒和灾难”，他甚至承认农民暴动已成为“一种普遍现象”。简而言之，一些看起来非常简单且容易执行的经济功能，变得极其困难。

事后，列宁才认识到需要“精通管理艺术”的人才，并承认“这类人只存在于旧阶级中”，也就是那些资本主义商人。在1920年共产主义大会上，列宁警告他的同志：“对企业管理的看法，往往充满了十足的无知，一种反对专家的错误精神。”就在三年前还想当然觉得的简单事情，此时转而需要寻求专家的帮助。由此开始了列宁的新经济政策，该政策允许更多的市场活动，苏联的经济于是开始复苏。

近一百年后，俄罗斯经济的年增长率不到2%，另一位俄罗斯领导人又开始重新吸取同样的教训。2013年《纽约时报》的一则头版报道指出："面对俄罗斯的经济衰退，普京总统提出了一个计划，以求扭转事态，那就是给一些身陷牢狱的商人特赦。"

# 第6章
## 利润与亏损的作用

*洛克菲勒靠卖石油发家致富……他找到了更便宜的方式开采石油。*

*——约翰·斯托赛尔（John Stossel）*

对于经商的人来说，盈利显然是他们梦寐以求的事，而亏损却是一个噩梦。但是经济学并不是企业管理。从整个经济体系的角度，以及经济学的关注焦点——配置具有多种用途的稀缺资源来看，利润与损失在维持和提高整个人类的生活水平方面，有着同等重要的作用。

基于价格调节的经济能够有效运行，部分是因为商品能够单纯地“听从金钱的指挥”，而生产者却不需要真正知道为什么人们要在这儿买这样东西，在那儿买另一样东西，或者在不同季节购买不同的东西。然而，经商的人不仅要盯着顾客手里的钱，还要关注有多少钱流入原材料、劳动力、电力和其他资源中。密切关注这些进进出出的货币流量，将决定他们是盈利还是亏损。因此，我们不能漫不经心地使用电力、机器或水泥，这种漫不经心的方式曾使苏联每单位产出的投入要比德国或日本多很多。从整个经济体系和消费大众的幸福感来看，亏损的威胁和盈利的前景同等重要。

在市场经济中，当一家企业发现了降低成本的方法，竞争企业除了努力降低成本别无他法。日用百货连锁超市沃尔玛自1988年开始销

售日用品，日益壮大，到21世纪初，它已经是全美国最大的日用品销售商了。它的低成本不仅使顾客受益，而且使其他日用品商店也同样受益。正如《华尔街日报》的报道：

去年在休斯敦克罗格超市附近，新开了两家沃尔玛连锁超市和一家有竞争力的地区性超市，使得克罗格超市的销售量下降了10%。该店经理本·巴斯托斯（Ben Bustos）迅速采取行动，大幅度降低价格、削减人工成本，例如采购成品蛋糕而不再由超市自己烘烤，还从供应商那里订购统一规格的色拉。他的员工以前都要花时间来摆放商品，现在成堆运来的水果和蔬菜直接就能亮闪闪地陈列出来。

这些措施帮助本·巴斯托斯先生缩短了员工30% 到40% 的工作时间，这在超市开店四年以来尚属首次，并且降低了主要产品的价格，例如谷物、面包、牛奶、鸡蛋和一次性尿布。今年年初，克罗格超市的销售量终于比前年有所上升。

经济更有效率地运行对消费者是有利的，这不仅是因为沃尔玛有能力降低它自己的成本和价格，而且也因为克罗格超市不得不寻找新方法以做到与沃尔玛一样。这个微小的变化会传遍整个自由市场经济体系。一项调查研究显示，“当沃尔玛开始在某个社区销售日用品，这个社区的日用品平均价格就会下降6% 到12%”。拥有较低成本的销售商在其他行业引起的相似竞争，往往也会产生相似结果。因此，在这样的经济体制中，人们往往有着更高的生活水平。

## 利润

在经济学中，利润是最易受到误解的术语。长久以来，社会主义者要么像费边社会主义者乔治·萧伯纳（George Bernard Shaw）那样，认为利润只不过是“要价过高”（overcharge），要么像卡尔·马克

思那样，称其为“剩余价值”（surplus value）。“不要跟我谈利润，”印度第一位总理贾瓦哈拉尔·尼赫鲁（Jawaharlal Nehru）警告国内的著名企业家，“这是一个肮脏的词汇。”哲学家约翰·杜威要求“生产首先是为了使用，其次才是利润”。

按照这些观点，利润只是加在产品与服务的固有生产成本之上的不必要的费用，增加的是消费者的成本。当社会主义还只是一个理想主义理论，现实世界还没有任何具体实例的时候，它包含的一个伟大诉求就是试图消除这些所谓的不必要的费用，使人们特别是低收入人群能够买得起各类商品。当社会主义从理论转化为世界各国的实际经济制度之后，人们发现，在资本主义国家大多数人都可以轻松购买并视为理所当然的很多产品，在不少社会主义国家中却很难见到。

从理论上来说，消除利润，价格应该更低；相应地，群众的生活水平应该更高。为什么现实中却不是这样呢？

## 利润是一种激励

让我们再回到起点。在市场经济中，对盈利的渴望和来自亏损的威胁迫使企业主以最低的成本进行生产，并出售消费者最愿意购买的商品。计划经济下，由于缺少这些压力，企业管理者也就很少有动力在既定的条件下尽可能地提高效率，更不用说要他们跟上不断变化的形势并快速地做出反应了，而在市场经济下，企业如果想生存下去就必须这样做。

苏联领导人勃列日涅夫曾说过，他们国家的企业管理者“像魔鬼躲避香火一样”回避创新。考虑到国有和政府控制的企业面临的激励，如果企业采用的新方法或新产品成功了，他们也获得不了什么利润，而如果失败了，管理人员则会丢掉工作或更糟。在这样的情况下企业为什么还要出头采用新方法或新产品呢？在斯大林统治时期，企

业失败常常等同于蓄意破坏，并会相应地受到惩罚。

印度在刚独立的时候也实行过温和的计划经济。当时，对于那些受国家保护的企业而言，创新是绝对没有必要的，汽车制造业就是这样。直到1991年印度开始放开市场，该国最受欢迎的汽车还是印度斯坦汽车公司生产的“印度大使”汽车，一眼就能看出来抄袭了英国奥克斯福特汽车。不仅如此，即使已经进入20世纪90年代，《经济学人》杂志指出“印度大使”汽车不过是“20世纪50年代的奥克斯福特汽车的升级版本”。伦敦当地报纸《独立报》（*The Independent*）报道说：“多年来，‘印度大使’汽车在印度一直因为制动性能差、难以操控及容易引发令人担忧的交通事故而声名狼藉。”然而，仍然有很多人排队购买“印度大使”汽车，甚至愿意为此等上数月到数年，因为国家不允许进口外国汽车与之竞争。

在自由市场的资本主义制度下，激励却起着相反的作用。即使是最赚钱的企业，如果它不能做到持续创新以防止被竞争对手赶超，也会失去自己的市场。例如，IBM 是计算机制造领域的领先者，它在1944年率先制造了一台计算机模型，占地3,000立方英尺（1英尺＝0.304,8米）。但是，到20世纪70年代，英特尔研发出了只有指甲大小，性能却一样的计算机芯片。此后英特尔仍然不断以指数级速度来改进芯片，而它的竞争对手如美国超微半导体公司（AMD）、赛瑞克斯（Cyrix）及其他竞争对手也不断地在技术上赶超。英特尔不止一次巨资投入芯片的改进研发，甚至一度令公司陷入财务危机。但是，如果不这样做，就会被竞争对手赶超，这才是威胁英特尔生存的最大风险。

尽管英特尔一直在世界计算机芯片销售中占据领先地位，但是来自 AMD 的不断竞争激励着这两家公司持续地热衷于创新，正如《经济学人》在2007年报道的那样：

在芯片设计上，AMD 也曾有那么一段时间超过了英特尔，它发明了一种聪明的方法，使芯片在32位和64位两个主干上都能处理数据，而英特尔在2004年也不得不采用该方法。2005年，AMD 推出了一款能够在双“核”（芯片的大脑）之间拆分数值计算的处理器，这大大提高了性能，并减少了能耗。但是英特尔以自己设计的双核处理器予以强力反击。第二年，英特尔推出了一个硅片上就有八核的新芯片，又领先 AMD 至少一年。

虽然这种技术竞争对消费者能够带来好处，但是对英特尔和 AMD 都造成了重大且非常痛苦的经济影响。后者在2002年损失了10亿多美元，股票市值损失了4/5。四年后，英特尔的股票价格在短短三个月内就下跌了20%，利润下降了57%，并宣布裁减1,000名管理者，而当年 AMD 的利润增长了53%。发生这种惨烈竞争的行业中，英特尔销售的计算机芯片占全世界市场的80% 还多。

总之，在自由市场上，即使是企业巨头之间，在创新上的竞争也非常惨烈，就像为抢占微型芯片市场份额而展开的拉锯战那样。耶鲁大学管理学院主任把计算机芯片行业描述为“一个处于不断骚动中的行业”，而英特尔首席执行官也写了一本名为《只有偏执狂才能生存》（*Only the Paranoid Survive*）的书。

AMD 和英特尔的命运并不是问题的重点，企业为了能够在激烈的竞争中赚取利润、避免损失一定会改进技术、降低价格，重要的是消费者如何才能够从技术进步和低价格中受益。也不单单是计算机芯片行业如此。2011年，《财富》杂志报道说世界500强企业中有45家遭受了损失，金额总计超过500亿美元。这些损失在经济中起到了至关重要的作用，它们迫使企业巨头改变目前的作为，否则就会面临破产倒闭，没有一家企业能够承受这样巨大的损失。

惯性可能是全世界所有人的共性，普遍存在于商界、政界，以及其他行业。但是自由市场上的企业会因为财务赤字而醒悟，它们不可能像受政府保护而免于竞争的印度斯坦汽车公司那样随波逐流。

即使是在印度，自由市场也在20世纪末使汽车行业进入竞争，从而迫使印度斯坦汽车公司投资于技术改进。据《独立报》所说，现在它生产的新型汽车“要比以前的更为可靠实用”，《经济学人》杂志也说它现在甚至具备了“可以觉察到的加速力”。然而，长久以来在印度销量第一的“印度大使”汽车却将它的宝座让位于印度产的日本汽车玛鲁蒂（Maruti）。1997年，印度市场上销售的汽车有80% 都是马鲁蒂。不仅如此，《经济学人》的一篇文章还指出，在竞争越来越激烈的印度汽车市场上，“马鲁蒂汽车也在改进，以应对将来可能出现的新竞争者”。随着通用汽车、大众和丰田开始在印度投资新工厂，马鲁蒂汽车的市场份额在2012年下降到38%。

印度的腕表业也经历了类似的情形。1985年，全球电子手表的产量是机械手表的两倍还多。但是，印度出售的绝大部分手表都是由HMT 表业公司生产的，并且它生产的手表超过90% 仍然是机械表。到1989年，全世界出产的手表有4/5以上都是电子手表，但是在印度，HMT 公司生产的手表有90% 以上仍然是过时的机械表。然而，在政府对经济的限制大为减弱后，1993年到1994年间，电子手表很快成为印度手表生产的主流，其他手表公司瓜分了 HMT 公司的市场，后者的市场份额只剩14%。

虽然市场经济存在着计划经济所没有的一个可见成本——利润，计划经济中也存在着一个看不见的成本——低效率，在市场经济中，低效率通过亏损与破产被铲除。大多数商品在市场经济中更容易获得也更便宜，这一事实暗示着利润的代价要比低效率小得多。换一种说法，利润就是为了获得效率而支付的价格。很显然，更高的效率必须

要超过利润，否则计划经济就会出现理论家期望的低价格和繁荣，但在现实世界里这些都没有实现。

如果获得利润的成本超过了由利润带来的效率提高的价值，那么非营利性组织或政府机构就能够比营利性企业以更低的成本更好地完成相同的事情，也就能够在市场竞争中取代营利性企业了。然而，即使有，这样的情况也很少，反而相反的情况却越来越多，私人营利性企业接管了各种各样本来由政府机构或非营利组织执行的职能，比如学院和高校。[1]

虽然企业主一直被认为是赚取利润的人，但是从顾客那里赚到的钱还需要支付生产成本，企业主真正得到的是对这部分剩余的合法所有权。这一剩余金额有可能是正数，也有可能是负数或是零。企业必须支付给工人工资，也必须偿还债权人的债务，否则他们可以采取法律行动来夺取公司的资产，甚至在采取法律行动之前，他们还可以在公司停止支付工资或债务时，终止劳动和资金的投入。只有企业主一人的收入是根据企业经营好坏而定的，这就给企业主带来了巨大的压力，促使他们监督企业及产品市场上发生的一切。

比起政府运作的企业中各层级监督下的管理人员，只要企业的经济效率还是关切的问题，企业主就是一个不受监督的监督者（unmonitored monitor）。私利主义取代了外部监督，使企业主更加密切地关注细节，花更多的时间和精力在工作上，这是任何一套条例或权威都不可能办到的。这一简单的事实显示出了市场经济的巨大优势。更重要的是，它赋予生活在基于价格调节的市场经济中的人肉眼可见的更高的生活水平。

将利润误解为任意加在产品与服务的生产成本上的费用，不仅包括愚昧无知的人，还有受过高等教育或高智商的人，像乔治·萧伯纳、贾瓦哈拉尔·尼赫鲁及约翰·杜威。即使是在今天，对许多人而言，高

额利润仍然被认为是受“贪婪”驱使而索取高价格的结果。事实上，美国历史上的大多数财富神话都是因为有人找到了一种降低成本的方法，从而能够以更低的价格使产品占据大片的市场，比如汽车行业的亨利·福特，石油界的洛克菲勒，钢铁行业的卡耐基，还有西尔斯、詹姆斯·卡什·彭尼、沃尔顿等百货公司连锁店的创立者。

市场经济体制中的连锁超市，即使按照定价每销售1美元商品只能获得1美分的净利润，也能很成功。因为在大型超市中，可以好几台收银机全天候一齐收款，所以这些微小的利润加总起来就能给连锁超市带来非常高的年投资收益率，并且很少给顾客带来负担。如果商店的全部商品能够在两周左右的时间里销售出去，全年来看，每1美元赚1美分就相当于每1美元赚25美分，因为这些美元循环流转了25次还多。在计划经济体制下，每1美元应赚取的1美分被取消了，同时管理层的成本控制压力也不复存在。而企业管理者失去降低成本的激励和压力后，价格非但不会降至99美分，相反还有可能会上升。

## 利润率

当大多数人被问起怎么看待平均利润率，他们通常的回答比真正的利润率要高很多。在1960年到2005年期间，美国公司的资产税前平均收益率最高为12.4%，最低为4.1%。税后利润率的范围变为2.2%到7.8%。然而，人们误解的不仅是用数字表示的利润率，许多人还误解了它在价格调节的经济体制中所起的作用，它应该是一种激励因素，不论波动将它带到什么领域，它都会发挥这一作用。此外，许多人并不了解销售利润与投资利润有着巨大的区别。

如果一家商店以10美元的单价购进一批零部件，并以每个15美元的价格售出，那么许多人就会说商店每卖出一个零部件盈利5美元。但是，商店还必须给雇员支付工资，给提供电力的公司缴电费，以及

购买其他支持商店运营的商品和服务。支付完所有这些费用后，剩下的才是净利润，它通常要远远少于总利润，但这仍然不同于投资利润，这只是销售净利润，它还不包括建立商店时所花费的初始投资成本。

对投资者来说，至关重要的是总投资利润。某个人投资10,000美元，不管他是投资于商店、房地产还是股票债券，他想了解的是这项投资将会带来的年收益率。在这个过程中，重要的不是具体的销售利润，而是对企业的总投资的利润。总投资利润不仅对投资者来说非常重要，对整个经济体制来说也很重要，因为不同经济部门之间不同的利润率会使投资在不同部门之间流入流出，直到利润率在各经济部门之间均等化，就像水位最终达到一致一样。在市场经济中，不断变化的利润率可以配置资源——当这些利润率是投资利润率的时候。

销售利润则另当别论。商品的售价可能要比采购价高出很多，然而，如果这些商品待在商店货架上几个月都卖不出去的话，这些商品的投资利润就要比那些利润空间虽然不大但却在一周之内就能卖出的商品少很多。一家出售钢琴的商店，每卖出一架钢琴的利润率毫无疑问要比超市销售面包高很多。但是，钢琴在卖出之前要比面包滞留在商店的时间长很多，如果面包跟钢琴滞留在商店的时间一样长的话就会变质发霉。当连锁超市购买了价值10,000美元的面包，那么它的资金回笼就会比钢琴经销商购买等值的钢琴快得多。因此，如果钢琴经销商想要使其投资的10,000美元获得同样的年利润率，每架钢琴的售价就必须要比面包高得多。

即使不同产品的周转率不同，利润率也会有所不同，但为了获得投资而进行的竞争会使利润率趋向均等化。钢琴商店要经营下去，就必须在售价中包含高额的毛利，以弥补较低的周转率。否则投资者就会把钱投资到其他地方，而钢琴商店就会渐渐消失。

如果超市在较短的时间里就能收回资金，那么它就能进行再周转和再投资，购买更多的面包和日用品。在一年时间里，同样的资金会在超市周转许多次，且每一次都会获得利润，因此同样的初始投资，即使超市的1美元只赚1美分利润，一年当中能产生的总利润率，也会与毛利很高但周转很慢的钢琴商店的利润率相当。

即使是同一行业，不同的公司也会有不同的周转率。例如，沃尔玛每年的存货周转次数就比塔吉特商店（Target）多。2008年，美国市场上一辆汽车在卖出之前滞留在经销商手里的时间平均是三个月，而在2007年，平均是两个月。然而，2008年，美国市场上的大众汽车平均在库时间约为两个月，而克莱斯勒汽车的平均在库时间则为四个多月。虽然超市因较高的周转率而倾向于较低的销售利润率，但是其他企业的销售利润率也通常要比人们想象的低得多。《财富》杂志列出的美国500强企业在2002年的平均收益是“1美元投资赚1美分”，与之相比，“2000年（利润高峰年）1美元投资的收益是6美分”。

销售利润与投资利润不仅是概念上的区别，它们会向相反的方向变动。20世纪20年代，A&P 百货连锁店能够占据统治地位的关键因素之一，就是公司管理人员做出了一个明智的决定，即通过削减销售利润率来增加投资利润率。由于降低了每件商品的销售利润，A&P 百货连锁店的新定价也随之降低，从而吸引了大量的新顾客，而销售量的增加使得总利润比以前大得多。虽然卖出1美元的物品只能赚几美分，但是由于存货一年周转了近30次，因此 A&P 百货连锁店的投资利润率急剧飙升。这种薄利多销的策略于是成为一种模式，并扩展到其他连锁百货和其他类型的企业。消费者受益于较低的价格，而 A&P 百货连锁店也从其投资中获得了较高利润——这一点进一步证明，经济交易不是一个零和博弈的过程。

后来，大型超市具有了更大的销售规模，能够把销售利润率削减

得更低，从而使它们能够凭借更低的价格，取代 A&P 百货连锁店的领导地位。

相反，一项针对低收入社区的价格的调查发现，低收入社区的商店对顾客收取的价格包含了更高的利润，但与此同时，投资利润率却低于正常水平。更高的销售利润是为了弥补在低收入社区做生意的高额成本，但显然不足以完全覆盖全部成本。就像现实情况所表明的，许多企业都避免在低收入社区开设商店，包括连锁超市。

低收入社区的商店也可以提高价格来补偿高额的成本，但是它们面临一个限制因素，那就是许多低收入社区的居民会去高收入社区的商店购物，高收入社区的商店售价要低很多，即使需要支付公交费用或出租车费用也是值得的。低收入社区的价格越高，越多的人就会到其他地方购物。因此，这些低收入社区的商店只能在一定范围内提高价格以弥补高额的成本和低周转率，并常常会陷入财务危机，即便如此，它们还要被谴责为“剥削顾客”。

我们也应该注意到，在犯罪和破坏财物行为高发的低收入社区，做生意的成本更高，这些额外的成本能够轻易地超过利润，让许多企业难以为继。假设一家商店每出售一件成本25美分的商品可以净赚1美分，如果每25件商品就有一件会被盗，那么在这样的社区，这家商店就无利可图了。该社区大多数人是诚实的顾客，他们会付钱购买商店的商品，但是只要有一小部分小偷（或抢劫者，或蓄意破坏者）就会使位于该社区的商店无利可图。

## 生产成本

影响价格和利润的关键因素之一，是所售商品或服务的生产成本。不是每个人的生产效率都一样，也不是每个人都有实现低成本的环境。不幸的是，成本也跟利润一样，常常被人误解。

规模经济

首先，生产某个产品或服务，并不存在“一成不变”的成本。亨利·福特在很早以前就证明，一年生产100辆汽车与一年生产100,000辆汽车相比，单辆汽车的生产成本是绝对不同的。通过在自己的工厂率先实行大规模生产方式，他在20世纪初成为汽车制造行业的领导者。这一生产方式不仅在他的工厂引起了一场革命，而且对经济中的所有企业都产生了重要影响，这些企业也都采用了他所发明的批量生产模式。生产一辆福特 T 型汽车底盘所需的时间从12小时缩减为1.5小时。由于庞大的汽车市场规模，汽车制造商能够投资于昂贵但节省劳动力的批量生产设备，因为这些成本分摊到数量庞大的汽车上，最终每辆汽车只承担了适中的成本。但是，如果汽车销量只有预期的一半，那么分摊到每辆汽车上的成本就是原来的两倍。

庞大的固定成本随着产量增加分摊到每一个产品中，降低了单位生产成本。随着产量的增加，单位产出的生产成本下降，这就是经济学家所说的“规模经济”。

据估计，现在想要充分实现规模经济，汽车年产量至少要达到几十万辆。回到20世纪初，美国最大的汽车制造商一天也只能生产6辆汽车。在这样的产出水平下，汽车的生产成本非常高，只有真正的富人才能够买得起一辆车。但是亨利·福特的批量生产方式降低了汽车的生产成本，让美国普通百姓也能够买得起汽车。1910年到1916年期间，福特 T 型汽车的价格下降了一半。

同样的原理也适用于其他行业。为分散在城镇周围的10个社区商店每家分别送10箱牛奶，和为一个大超市运送100箱牛奶，后者的成本更少。生产啤酒的支出包括了广告费用。尽管安海斯 - 布希公司（Anheuser-Busch）每年要花费数百万美元为百威和它的其他啤酒品

牌做广告，但是由此产生的巨大销售量使它每瓶啤酒分摊的广告成本要比竞争对手康胜啤酒和米勒啤酒少得多。这些节约的成本加总起来，就可以让大型企业降低价格或获得巨大的利润了，有时也可两者兼得。长期以来，小型零售店在与要价更低的大型连锁商店的竞争中夹缝求生——不管这些大型商店是20世纪上半叶的 A&P 百货连锁店，还是下半叶的西尔斯百货，又或者是21世纪的沃尔玛超市。这些小商店每单位产出都有着更高的成本，因此它们不可能把价格降低到和大型连锁商店一样。

广告有时仅仅被描述成是添加到商品和服务的生产成本上的另一种成本。然而，由于广告带来了更多的销量，产生的规模经济可以减少生产成本。因此，同一种产品，做广告时成本可能会减少，而不是增加。当然，广告本身也有成本，包括资金和所用资源两个方面，但这是一个经验性的问题，而不是必然的结果——不管广告成本与它带来的规模经济减少的生产成本相比是大还是小。显然，不同公司或行业间的差别很大。

规模不经济

规模经济仅仅是一个方面。如果规模经济是全部的话，我们就不得不提出这样一个问题：为什么不由更庞大的企业来生产汽车呢？如果将通用、福特和克莱斯勒全部合并，它们是否能够比分别生产时制造出更便宜的汽车，并赢得更大的销售额和利润？

这大概是不可能的。每一个企业增加产量都会面临一个临界点，超出这个临界点，单位产出的生产成本就不再随着生产量的增加而减少。事实上，当一家企业的规模变得过于庞大，监督和协调就很难进行，单位产出的成本实际上是上升的，因为右手不可能总能知道左手在干什么。[2]追溯到20世纪60年代，美国电话电报公司（AT&T）还

是世界上最大的公司，其首席执行官曾这样说道：“AT&T　是如此庞大，如果你今天在它的屁股上踢一脚，两年后它才会发出‘哎哟’一声。” 2006年，《经济学人》杂志对世界各地的银行做了一次调查，报告显示银行的规模正发展得越来越大，这一趋势意味着效率水平会逐渐降低：

管理人员将会发现他们越来越难以汇总、了解银行发生的所有事情，重复开支、忽视隐藏的风险以及内部控制失效的情形不断发生。

换句话说，只要高层管理人员能够觉察，银行的潜在风险总能够得到很好的控制；但是庞大的金融帝国不断扩展，总有一些地方的一些交易会让银行陷入风险之中，而高层管理人员却无暇察觉。一家国际银行纽约总部的高层管理人员不会知道，新加坡分行的职员所做的交易不仅会使银行陷入金融风险，还会面临刑事诉讼的风险。这一问题并不是银行业或美国所特有的。伦敦商学院的一名教授指出，一些机构“达到的规模和复杂程度几乎不可避免地会导致风险管理的失误；还有一些机构则官僚主义盛行、尾大不掉，以至于无法应对不断变化的市场”。规模较小的竞争者反应更快速，因为它们的决策者不必通过层层叠叠的官僚管理层级，能直接行动。

在通用汽车长期蝉联世界最大汽车制造商宝座的时期，有人估计它每辆汽车的生产成本要比福特、克莱斯勒或日本的主要汽车制造商高出数百美元。企业规模引起的有关问题除了对价格产生影响，还会对质量造成影响。比如，针对医院领域的调查显示，对于病人来说，相比大而全的大型医院，小而专的医院更安全。

规模经济和规模不经济可以同时存在于同一个企业的不同产品部门中。也就是说，有些事情企业规模越大做得越好，还有一些事情企业规模越小做得越好。印度一名企业家曾经指出：“小公司丧失的是

经济影响力、技术资源和持久力，但它们却更灵活，也没有官僚主义作风，能够迅速做出决策。”管理人员在位于加尔各答的公司中，能够快速决定如何提高公司在加尔各答的业务，但是如果他们还必须说服新德里总部的高层人员，那么他们的决策就不能迅速实行或全部生效；有时新德里的高层人员还会因为无法充分了解加尔各答的情况，而拒绝支持对加尔各答来说有意义的决策。

随着企业规模不断扩大，规模不经济会超过规模经济，因此公司规模超过临界点也就无法获得利益。这就是为什么一个行业通常由若干公司而不是由一家巨大的超级有效的垄断企业组成。

苏联曾痴迷于规模经济，而忽视了规模不经济，因此它的工业企业和农业企业都是世界上最大的。例如，苏联农场的平均规模是美国的10倍，雇用的工人则是美国的10倍还多，但是苏联农场的效率之低众所周知。引用苏联经济学家的话来解释，效率低是因为“缺乏协调性”。我们可以用一个例子来解释这个一般性问题：

在广阔的公地上，成队的拖拉机呈扇形展开耕作。计划完成情况是基于耕种的公顷数来评判，因此这就会导致工人尽可能快地耕作尽可能多的土地。工人们会逐渐从田地边缘开始减少犁沟的深度。当他们逐渐深入田地，就会开始抬高犁头，并加速拖拉机，因此犁沟就会越来越浅。第一道沟深9~10英寸，再远一点，深度只有5~6英寸；在田地中央，拖拉机司机很确定没有人会监督他们，因此犁沟就会浅至2英寸。一般而言，没有人会发现田地中央的犁沟是这么浅，直到农作物发育不良，人们才会发现这些问题。

这再次表明，那些从经济体制来看适得其反的行为，从当事人的角度来考虑却是完全理性的。显然，拖拉机司机都知道，他们的工作在田地边缘要比在田地中间更容易受到监督，因此他们会相应地调整

工作的方法和质量，在所耕之地上使收入最大化。在那些不易受农场官员检测的地方，拖拉机司机可以不用把地耕得太深，这样他们就能够在既定的时间里更快地耕种更多的土地，即使他们所耕之地很多是得不到有效利用的。

在市场经济中，这种行为绝不可能发生在那些耕种自己土地的农民身上，因为他们的行为受利润激励，而不是外部监督的控制。

企业规模的缺点盖过其优点的临界点，在不同的行业是不同的。这就是为什么餐馆比钢铁厂规模小。经营餐馆的失败案例很多，因此一个经营良好的餐馆通常需要所有者亲临现场提供充分的激励，持续监督迈向成功的必要步骤。不仅食物要符合用餐者的口味，而且必须确保服务员的工作能够让顾客体验到愉快而愿意再次光临，餐馆的陈设也必须要满足它服务的顾客群体的要求。

这些都不是一次性能够解决的问题。餐馆所有者必须持续不断地监督食物供应商，确保农产品、鱼、肉及所需的其他原料的种类和质量能够为顾客提供满意的服务。他要监督厨师和大厨，让他们继续保持现有的口味标准；当出现受欢迎的新食物和饮料而原来那些食物顾客点得越来越少的时候，还要增加他们的技能。员工流动也需要所有者能够以不断变化的标准选拔、培训、监督新员工。此外，餐馆所处环境——例如周围的街区类型——的变化也会对生意的兴衰产生重要影响。仅仅要让餐馆生存下去，所有者就需要把所有这些因素甚至更多的因素牢记于心，并予以权衡，不断做出调整，更不用说想要盈利了。

与钢铁厂、汽车厂或矿厂相比，饭店需要有人到现场予以指挥和控制，提供固定薪水以外的激励因素，这一系列细节都限制了饭店的规模。即使全国性连锁饭店，也是由获得特许经营权的独立所有者经营，然后由总部机构提供广告、一般性指导和标准，现场监督工作还

是要留给当地所有者。霍华德·约翰逊（Howard　Johnson）在20世纪30年代率先实行饭店特许经营，资金由他和当地管理者一人一半。这就使当地独立所有者从饭店利润中获得利益，而不是仅仅拿一份固定薪水。

成本与生产能力

成本不仅会随着产量的不同而不同，也会因不同行业而产生不同程度的变化，同时它还会随着现有生产能力的利用情况不断变化。

在许多行业和企业里，生产能力的建立必须比照峰值，这就意味着非峰值时期会存在生产能力过剩。但是，比起峰值，在生产能力过剩时，企业为更多用户提供产品或服务所花费的成本更低。一艘游轮必须向游客收取足够的钱用于支付当前的成本，如发放船员工资、购买食物和使用燃料的费用，还要能够支付间接成本，如购买船只的费用以及航线指挥部的开支。

一艘容纳量既定的游轮，在旺季要应付两倍的游客数量，这就需要再购买一艘游轮，还要雇用另一批船员，购买双倍的食物和燃料。然而，淡季的乘客数量如果只是高峰期的1/3，那么即使增加一倍的游客也没有必要再购买另一艘游轮，反而可以让现有的游轮减少空舱数量。因此，游轮通常会在淡季用大幅降价的方式来吸引那些有经济头脑的乘客。例如退休群体，他们通常可以把旅行计划安排在一年中的任何时间，因为不必受限于工作假期的安排，也没有年幼的孩子，不需要面对学校的日程，因此时间上具有灵活性。不管是陆上旅行还是海上旅行，老年人在淡季享受大幅优惠非常常见。一般而言，企业也能够做到这一步，因为在淡季这样做的成本很低，而且任何一个企业都必须这么做，不然竞争对手就会夺走它们的顾客。

生产能力过剩也可能是因为建设时过于乐观。就像《华尔街日

报》说过的“不合时宜的豪华游轮建设热潮”，在21世纪初，豪华游轮公司在短短一年时间里就增加了4,000个泊位。它们发现客舱增加的同时，现有的价格却不足以吸引足够的需求。水晶游轮公司（Crystal Cruises）将穿越巴拿马运河的航线从2,995美元降到1,695美元；世鹏游轮公司（Seabourn Cruise Line）也将它的加勒比海航线从4,495美元降到1,999美元。要不是竞争对手的压力逼得它们别无选择，它们是绝不会这样做的，同时也是因为它们生产能力过剩，即使降价也能支付不断增加的成本。

生产能力闲置会在经济各部门中导致价格异常。2001年年中的时候，墨西哥坎昆的中档酒店最佳西方酒店（Best Western Hotel）最便宜的房间是一晚180美元，而它附近的豪华酒店丽思卡尔顿酒店一晚的价格是169美元。因为最佳西方酒店刚好客满，而丽思卡尔顿酒店却碰巧有空房。这一现象并不是墨西哥独有的。纽约曼哈顿的四星级酒店的一个房间可能要比附近的两星级酒店便宜得多，而在菲尼克斯市的豪华腓尼基酒店（Phoenician）也要比同城的假日旅店便宜得多。

为什么平时非常昂贵的酒店，住宿费却比那些平时价格很低的酒店要便宜呢？关键因素还是对生产能力的利用。预算有限的旅客去度假胜地会提前预订价格便宜的酒店，以确保他们能够负担得起住宿费。这就意味着波动部分的游客就会住进高价位的酒店。2001年，由于游客数量的普遍下降，使得豪华酒店出现空缺，导致这些豪华酒店只能减价吸引更多游客入住。因此，美国佛罗里达的豪华博卡拉顿度假村酒店（Boca Raton Resort & Spa）会在第三个晚上对顾客免费，而游客还能在最后一秒钟获得南卡罗来纳州希尔顿海德的豪华沙滩别墅的便宜房间，通常这些房间都需要提前6个月预定。

相反，旅游业的增长也会对豪华酒店带来很大的影响，它们的价

格将比平时更高。《华尔街日报》就曾指出，经过连续三年的利润下降之后，2004年旅游业的复苏带来了更多游客，酒店开始“迅速降低折扣额度”。豪华酒店的反应是提高价格，如纽约四季酒店最小、最便宜的房间是545美元一晚，同时还取消了各种免费的额外服务：

> 许多家庭已经体会到，往年商务酒店为了不出现空房而免费提供的早餐和其他特别服务，今年已经难觅踪迹了。

根据是否存在生产能力过剩，同一家酒店的同一个房间的价格变化幅度差距会很大。于是就诞生了辅助性公司，帮助游客发现当天最实惠的旅游服务，比如价格线（Priceline）和旅游城市（Travelocity）就是最佳案例，它们如雨后春笋般出现，将寻求廉价物品的消费者与未预料到会出现空房的酒店匹配起来。

所有对生产能力过剩的反应，都可归因于市场经济中的利润前景和损失威胁所创造的激励，因此同样的原理并不适用于由政府提供商品或服务并收费的领域。政府官员很少有动力来使价格与成本相匹配，有时他们会对那些生产成本最低的人收取更高的价格。

例如，建一座桥梁或加固一座桥产生的成本，本质上是为了应对交通高峰而扩大承载能力所花费的成本。汽车在早晚非交通高峰时穿行桥梁几乎不会产生任何成本，因为在这段时间里，桥梁通常没什么人走。然而，当收取通行费后，每次过桥时提前预订通行票或电子通行证的价格要比偶尔在非交通繁忙时间开车过桥的价格低很多。

尽管巨大的桥梁建设或扩建成本是由那些每天都要在交通高峰期走桥梁的人造成的，但是他们负担的成本却很少，因为他们才是投票赞成修桥的多数，对通行政策有着更大的影响力，能够从政治上反对收取通行费。看似愚蠢的经济行为，对官方任命的桥梁管理官员来说，却是一种政治谨慎，也是为了保住他们自己的工作。如果不按照

一天中的不同时段差别收费，最终的经济结果就是交通高峰时段过桥的车辆将更多。高峰时段的高额通行费能够鼓励一些司机提前或推迟过桥时间。反过来，这意味着桥梁不需要具备过高的承载能力就能应对交通高峰时段的通行压力，从而既节省了金钱成本，又可将稀缺资源用作其他用途。

“传递”增加的成本和节省的开支

人们常说，企业会转嫁加到它们身上的一切额外成本，不管是税负提高、燃料价格上升、工会提高了工人工资，还是各种各样其他资源的成本增加。同样，当这些成本因为某些原因减少时，如税负降低、技术改进，人们也会提出这样一个问题：这些成本降低是否会以低价格的形式传递给消费者？

虽然很少有人明确表达卖方可以随意收取价格的观点，但是背后隐含的就是卖方可以将成本变化转嫁给消费者。然而，不管是成本增加还是成本节约，转嫁并不是自动的过程，主要取决于企业面临的竞争方式，以及有多少竞争公司增加或降低了成本。

如果你在南非经营一家黄金开采公司，当地政府对每盎司黄金的税收提高了10美元，你就不能在世界市场上把这一成本转嫁给黄金购买者，因为其他国家的黄金生产商不需要支付额外的10美元税收。对世界各地的黄金购买者来说，黄金就是黄金，不管它是哪里生产的。他们不会为你的一盎司黄金多付10美元。在这样的情形下，你在生产黄金时缴纳的10美元税负，意味着在世界市场上你的黄金销售利润每盎司减少了10美元。

同样的原理也适用于运输成本的上升。如果你的产品通过铁路运输到市场上，只有当你的竞争对手也通过铁路运输产品的情况下，你才能够将铁路部门提高的运费成本转嫁给买方。但是，如果你的竞争

对手是用货车或船来运输，而你所在的地理位置又不允许你也这样做的话，那么通过提高价格来抵消额外的铁路运费，只会让你的竞争对手用更低的价格夺走顾客。当然，如果你所有的竞争对手也以铁路的方式运输相同的距离，那么你们就都可以将高额的铁路运费转嫁给所有的顾客。但是，如果你的产品平均运输距离是100英里，而竞争对手的产品平均运输距离只有10英里，那么你就只能提高你的价格来弥补10英里的铁路运费成本，其他90英里的成本会降低你的利润。

类似地，这一原理也适用于你把节省的开支传递给顾客。如果只有你引入了新科技，使得生产成本降低一半，那么你可以继续和那些高成本竞争对手一样收取高价格，从而将成本节约带来的额外利润纳入囊中。你也可以选择——现实情况也常常如此——降价吸引竞争对手的顾客，这样做甚至会让你获得更大的总利润，尽管单位销售利润减少了。许多美国的顶尖富豪，如洛克菲勒、卡耐基等，都因发现了降低生产成本的方法和将产品低成本地运输给顾客而致富，因为这样他们就可以比那些高成本的竞争对手要价更低，并将竞争对手的顾客拉拢过来。

经过一段时间之后，竞争对手通常会开始使用相同的技术进步或组织进步来削减价格、降低成本；但是在这个过程中，企业仍然可以通过率先创新来赢得财富。这就激励着市场经济中追逐利润的企业留心寻找各种各样的新方法，这与那些处于政府管制经济体制中的企业，以及受法律保护而免受国内或国际竞争的私人企业形成鲜明对比，例如苏联的许多企业，印度向世界市场开放竞争之前的企业。

## 专业化与分销

一家企业总是有限的，这不仅体现在总规模方面，而且还包括它能够有效执行的功能范围。通用汽车公司制造了数百万辆汽车，却不

用生产一个轮胎。因为它从固特异（Goodyear）、米其林（Michelin）或其他的轮胎制造商那里购买轮胎，这些厂家能够比通用汽车公司更有效率地生产汽车轮胎。汽车制造商也没有遍布全国的汽车经销店。一般而言，汽车制造商会把汽车卖给地区经销商，这些人再把车卖给公众。通用汽车公司不可能了解美国东西南北所有地区的情况，而这些情况决定了公司花多少钱购买或租赁一块土地用于建立汽车经销点，选择在一个社区的哪一个地点建立汽车经销点最好；他们也不可能了解当地顾客用来以旧换新的二手车的状况。

没有人能坐在汽车公司总部随意决定西雅图的一辆有着些许凹痕和剐痕的雪佛兰汽车（Chevrolet），或迈阿密的一辆崭新的本田汽车（Honda）的折旧价值。在洛杉矶有效的销售技巧在波士顿却不起作用，当地的销售人员比密歇根的汽车公司管理者更了解行情。总而言之，汽车制造商专门制造汽车，其他的职能则交由拥有对应的知识和技能的人专门去做。

中间商

长久以来，想要“取消中间商”的愿望一直被经济现实所挫败。任何个人或可管理规模下的管理人员所具备的知识和专业技术都是有限的。在生产和分配的这个大链条中，同一个群体能够有效掌握和操作的只有其中的几个环节而已。超出了某一个临界点，由那些有着不同技能和经验的人依次进行下一步操作成本更低、更有效。因此，在这一临界点上，公司将产品卖给那些能够更有效地进行下一步操作的其他企业就是值得的。正如我们在前面几章已经讲到的，这是因为自由市场上商品总是流动到最有价值的用途上，而且由那些在特定阶段能够更有效地完成工作的人来做，商品将会更有价值。家具制造商往往不需要拥有或经营家具店；大多数的作家也不需要自己做出版，更不

用说拥有自己的书店了。

价格在其中扮演的重要角色，就像在市场经济中的其他方面一样。任何一种经济体制不仅要配置具有多种用途的稀缺资源，还必须决定最终产品在转移到能够更有效进行下一步操作的人手里之前，还要在谁的手里停留多长时间。以营利为目的的企业受他们自己的盈亏底线指导，但这一盈亏底线本身却由其他人能做的工作及成本决定。

当一种产品在别人手里更有价值，那么这个人就会出更多的钱购买该产品，而且所出的金额大于该产品对现在的所有者的价值，于是所有者是因自己的利益销售产品，而不是因为整体经济的利益。然而，最终结果却是更有效率的经济，因为商品转移到了使它们最有价值的人手里。尽管从表面上来看“取消中间商”很有吸引力，但是中间商将会继续存在，因为由他们来做这一部分工作比其他人更有效率。某一方面的专业人士在从事他们的特定专业时，要比其他人效率更高，这一点不足为奇。

第三世界国家往往要比工业化很高的国家有更多的中间商，没有考虑经济现状的观察员对此甚感痛惜。例如，南非农民种植的花生往往要经过多次易手才能到达花生酱加工公司手中，而在美国就不会出现这种情况。我们也可以在日用消费品行业发现类似的模式，但是运动方向却是相反的。火柴从火柴制造商到购买它的非洲顾客手里，中间也要经过多次易手。20世纪中期，一位到过西非的英国经济学家描述和解释了这种情形：

成千上万的非洲人以一种小规模且分散的生产方式生产着西非出口的农产品。他们几乎完全没有相应的储藏设备，也没有或只有很少的现金储备……那些购买出口农产品的中间商数量庞大，本质上是因为想要将大量小农产品生产者变成一个大整体，以获得规模经济……

农产品市场链上第一个环节就是收购，来自数百英里以外的卡诺的几磅花生，在经过几个阶段的扩充后，经由数吨重的货车运到这里。

与其让某个地区的10位农民花时间将他们零散的小额农产品从农场运到遥远的城镇上销售，不如由1名中间商将这10位农民的农产品收集起来，一次性卖给一个农产品买主，这样可以让这10位农民将他们的稀缺资源——时间与劳动力——用于其他的用途，种植更多的农产品。因此，从整个社会来说，节约了将农产品从农场运到下一个环节的买主时所需的资源，也省去了出售时个人谈判的次数。在收获的季节，这些环节节约的时间尤其重要，因为有些农作物在采摘之前就已经成熟，如果不能及时采摘、迅速存入仓库或加工储备，就会腐烂。

在比较富裕的国家，每一个农场的农产品产量都很大，现代高速公路上的机动交通工具也会减少将农产品运到下一个销售点的时间，这样每吨农作物耗费的时间就会少很多，为了运输农作物而需要的中间商数量也会大大减少。此外，富裕国家的现代化农民很可能有自己的存储设备、收割机械及其他工具。不管是从农民个人角度来说，还是从整个经济角度来说，有没有效率取决于所处的环境状况。这些环境状况在富裕和贫穷国家有着根本不同，因此在不同的国家里截然不同的方法可能都是有效的，也并不需要一个在任何国家都有效的方法。

出于同样的原因，在贫穷的国家，工业制造商和最终顾客之间也通常会有更多的中间商。然而，与第三方观察者，尤其是来自不同社会的观察者假想的情况不同，每一位中间商赚取的利润并不只是一种浪费。因为在这些地方，消费者的贫穷是一个限制因素，限制了他们一次能购买的数量。同样，20世纪中期西非的例子就特别简单清楚：

进口产品大批大批地堆到这里，因此需要在更大的区域内寻找终端顾客。这些西非的顾客因为贫穷只能购买极少量的产品……在伊巴丹（或其他地方）的零售商组织为我们示范了小商贩同时为供应商和顾客两边提供的服务。这里没有方便的中央市场，我们常常会看到小商贩带着商品坐在欧洲商行门口。这些小商贩卖的商品与这些商店大致一样，但是数量却少得多。

“取消中间商”看起来可能是一种理想的情形。这些小商贩就驻扎在销售同样商品的商店门外，顾客只要经过他们，到店里面就能以更低的单价购买同类商品。但是在这些小商贩手里，可以买到数量极少的商品，比如10根火柴或半支香烟，这对于商店里的人来说，要把已经按一定量包装好的商品拆开卖是一种浪费，因为他们的劳动力和资金可以更好地用在其他用途上。

其他可行的方案对于非洲小商贩来说几乎无利可图，因此欧洲生产商不适合做的事情由这些小商贩来做却是合情合理。此外，即使当地小商贩为赚取利润而提高了价格，极度贫穷的非洲顾客购买他们的商品也是讲得通的，因为这些顾客通常买不起欧洲生产商提供的既定数量的商品。

尽管这一切看起来很好理解，却受到很多著名作者的误解，更糟的是，不论是殖民政府还是后殖民政府，对中间商都怀有敌意，并往往通过制定法律或政策来表达这种敌意。

## 计划经济

在其他情况下，要理解价格、利润和损失所起的作用，最好的方式之一就是看看它们缺席时会发生什么。计划经济不仅缺乏各种激励机制来促使独立的企业高效运作和创新，而且还缺乏各种经济激励机

制使市场经济中的企业家将活动限制在生产和分配的某些阶段，因为只有在这些阶段他们才具有比其他企业更低的成本。市场经济中的企业从能够低成本生产零部件的厂商那里购买零部件，把自己的产品卖给能够最有效分销的中间商。但是，计划经济体制可能会放弃专业化的优势，并且还会给出一个非常合理的理由：企业运作的环境迥异。

例如，苏联的许多企业生产自己的零部件，即使这些零部件有着专业化的厂商，能以更低的成本生产。两位苏联经济学家估算，苏联一家机械制造企业生产零部件所需的成本，是专业化企业生产同样的零部件的两到三倍。但是，为什么在一个利润与损失不起决定性作用的系统里，成本还影响个体企业做出决定呢？起决定作用的是由政府部门设定的月生产指标，而自己生产零部件的企业最容易保证实现该指标，因为在这样的经济法制下无法指望那些缺乏市场经济盈亏激励的企业能及时供货。

这不是机械制造企业独有的现象。同样按照上面的苏联经济学家所说的，“有关供给方面的利己主义，渗透到经济体制管理金字塔顶层到底层的每一阶层”。在苏联，超过一半的砖都是由非产砖企业生产的，它们用自己生产的砖建设自己的生产厂房。因为这些苏联企业不能指望工业建筑材料部为它们提供建筑材料，而且由于缺少经济激励，提供的砖也不可能做到准时可靠、符合要求。

由于类似的原因，很多苏联企业不得不自己生产机械工具，而它们最初的设立目的却并不在此，也无法达到最高的生产效率。与此同时，那些以生产机械工具为目而建立的专业化企业却生产能力过剩。也就是说，这些专业化企业所生产的机械工具单位成本更高，因为许多企业都自己生产机械工具，专业化企业也就没有那么多产品可以分摊间接成本了。在市场经济中，砖块或机械工具的厂商要想在竞争中留住顾客，只能生产顾客想要的产品并切实将这些产品销售出去。然

而，就像苏联那样，在政府控制下对某个产品形成全国垄断时，情况并非如此。

中国经济也一样，在计划经济时期，许多企业自己负责运输产品，而美国的大多数企业并不是这样，后者会付费让汽运、铁路或航空货运公司运输他们的产品。正如《远东经济评论》指出的："中国在实行计划经济的几十年中，几乎所有的大型企业都自己运输产品，尽管效率不高。"虽然从理论上讲，专业运输公司运作效率更高，但对于国有企业来讲，他们缺乏经济激励来满足客户的需求，因此专业运输企业在运输时间和在途货物管理（如果有的话）上相当不可靠。虽然一家中国的电视厂家运输电视机可能不会像专业运输企业那样高效，但至少他们在运输途中不太可能损害电视机。

专业运输的不可靠还有一个副作用，就是中国企业不得不保有更多的存货，这点与日本的"准时化"（just in time）物流实践相违背，后者降低了日本企业的仓储成本。同样，美国的戴尔电脑公司之所以能在大销售量下维持较小的库存，正是因为有联邦快递、UPS 等物流企业，戴尔公司可以依靠它们安全、快捷地获取零配件以及将电脑送达消费者。

计划经济时代遗留下来的习惯和行为模式，使中国在交通运输方面的花费占国民收入的比重是美国的两倍，而美国的领土面积更大，并且有2个州与其他48个州相隔千里之遥。

仓储的规模以及相应的成本在国与国之间差异很大。日本的库存量最少，苏联最大，美国居中。正如两位苏联经济学家指出的：

> 备件真的是"刚从卡车上"拿下来的。在日本，制造商一天内要向订货厂家送3~4次货。丰田公司的仓库库存量只满足一小时的工作所需，而福特公司的库存量则是三个星期。

这些苏联经济学家说："我们的库存几乎跟我们一年的产量一样多。"换句话说，苏联工厂中的大部分工人即使"带薪休假一年"，经济还可以依赖库存维持下来。但这并不是优点，而是一种障碍，因为库存也有成本，而且不挣钱。从整个经济的角度来看，产品库存消耗了资源但却没有提高公众的生活水平。正如苏联经济学家指出的那样："我们的经济一直受到大量库存的重压，甚至比资本主义经济在最严重的衰退期的压力还大。"

然而从苏联的经济环境，以及在该环境下固有的激励与限制因素来考虑，保有巨大的库存并不是不合理的决策。苏联的企业除了维持成本高昂的库存没有其他的选择。供应商越不可靠，企业需要持有的存货就越多，他们需要存货来避免最重要的部件不够用。[3]然而，库存导致生产成本增加，进而使价格提高，反过来又减少了顾客的购买力，使生活水平下降。

地形也会增加所需的库存。诸多不利的地理障碍限制了撒哈拉以南非洲的部分陆路运输，[4]导致当地的农业和工业生产必须持有大量库存。因为这些地区过度依赖河流和溪流来运输，如果雨季推迟或提前结束使得河流和溪流水位下降而不能航行，运输也会中断。总之，撒哈拉以南非洲的地理障碍对陆上运输的限制以及一年中不同时期降雨量的巨大差异，都大大增加了库存成本，严重降低了生活水平。在非洲其他地方，持有巨大的库存意味着消耗了稀缺资源，却并没有相应地提高顾客的生活水平。

通用汽车公司不用自己生产轮胎就能够生产汽车，原因是它可以依靠固特异、米其林或任何其他轮胎制造企业，它们都等着把生产的轮胎卖给汽车制造商。如果这些供应商不能交货，对通用汽车公司来说毫无疑问是一场灾难。但是，这种情况对轮胎公司自己而言是更大的悲剧。由于无法提供轮胎给凯迪拉克或雪佛兰汽车而使通用汽车公

司陷入困境，这对于轮胎公司来说是一种财务上的自杀，因为除了因违约被起诉赔偿数亿美元，它还会失去一个每年都会订购数百万轮胎的顾客。在这样的情况下，我们也就不必惊奇于通用汽车公司不用像苏联企业那样自己生产所有的部件了。

想象一下，一辆从装配线上下来的凯迪拉克汽车没有轮胎可以安装，这样的场景也许很荒谬，但是回到苏联时代，一名高级官员曾抱怨说“成千上万的机动车辆因为没有轮胎而闲置一旁”。在一个经济系统中，复杂的协调机制看似全然自发，人们甚至忽略了它的存在，但这并不意味着在另一个不同的经济体系中运作的协调机制也同样能够自发运转。[5]具有讽刺意味的是，恰恰是没有人控制整个经济的地方，价格变动带来了自发调节，而有意实行计划经济的地方，却一再证明，很难或不可能实现相同的协调水平。

不论是制造层面还是零售层面，在市场经济中，留住顾客是企业生死存亡的关键，于是可靠性也就成了实物产品的固有附属品。回到20世纪30年代早期，冰箱的使用在美国刚刚开始推广，西尔斯卖出的第一批量产电冰箱存在许多技术和生产问题。西尔斯别无他法，只能许诺召回30,000台冰箱并返还现金；而此时遭受经济大萧条的西尔斯跟它的顾客一样缺乏资金，难以承受这样的损失。这一情形给西尔斯带来了更大的财务压力，它要么停止出售电冰箱（该公司某些执行主管和许多商店的经理都希望这么做），要么大幅度提高冰箱的可靠性。它选择了提高冰箱的可靠性，最终成为美国主要的冰箱销售商之一。

---

[1] 本书第24章将会用一小节进一步探讨这一现象。

[2] 《纽约时报》曾连续两天刊登了两个人对我写的书的不同评论，一个人对我的书给予好评，而另一个人则予以批评。显然，这是

因为周刊与周末版处于两个不同的部门之下。

[3] 在这种情况下不太可能会出现过剩。苏联的库存常常被证明是不足的，因为制造企业仍然会缺乏部件。按照苏联经济学家所说："从装配线上下来的汽车中，有1/3是缺少部件的"。尼古拉·什梅廖夫、弗拉基米尔·波波夫著，《转折点》（*The Turning Point*），第136页。

[4] 参见拙作《征服与文化》（*Conquests and Cultures*），第101～108页。

[5] 这并不是说在市场经济中就绝不存在运输很差的供应商。耗资上亿美元的飞机建成之后就闲置一旁，等着其他公司的厨房、厕所或其他部件到位才能出售。一位波音公司的工作人员指出："你有一大笔不能动用的资产，只是为了等着一个厨房。" 一名空中巴士公司的行政高管说："这一问题已经严重到迫使我们不得不去问'这中间究竟发生了什么？'"从零件供应商那购买了价值数百万美元产品的大公司问这种问题，可不是为了练习口才。总之，在所有的经济系统中，人类都有共同的缺点，但不同的是，为了改正人们的缺点所施加的压力。在2008年8月份的《华尔街日报》B1版和 B4版上，丹尼尔·麦克斯（Daniel Michaels）和 J.林恩·伦斯福德（J. Lynn Lunsford）说过："座位、厨房的不足拖累了波音公司和空中巴士。"

# 第7章
## 大厂商的经济学

对于不得不面对竞争的人来说，竞争往往是并将永远是个大麻烦。

——弗雷德里克·巴斯夏（Fr é d é ric Bastiat）

大厂商（business）的“大”可以指不同的方面。它们可以是一种绝对的大，比如沃尔玛，每年销售额达数千亿美元，是全美国最大的厂商，尽管其销售量在整个行业的商品总量中比例不高；也可能是在整个行业的销售量中比重很大，比如微软，它在世界各地出售个人电脑操作系统。这两个不同意义上的“大”存在巨大的经济差异。某个行业的绝对垄断企业，可能在规模上小于竞争行业里的大企业（company）。

竞争市场上的激励和限制迥异于只有一家垄断企业的市场上的激励与限制，这种差异会引起不同的行为，并给整个经济带来不同的后果。由垄断、寡头垄断或卡特尔控制的市场需要分别进行分析。但是，在分析之前，让我们从总体上对大厂商——不管是规模上绝对大还是相对于整个行业的产品市场来说较大——进行考虑。在第6章，我们曾提到过大厂商的一个普遍特征，即规模经济和规模不经济，两者共同决定了某一行业中的企业要生存和发展下去所需的实际生产规模。大厂商的另一普遍特征是它们通常采用公司（corporation）的形

式，而不是由某个人、某个家庭或某些合伙人拥有。这种组织形式能够成功的原因及结果都需要进一步检验。

## 公司

并不是所有的厂商都是公司。美国的第一家公司是哈佛董事会（Harvard Corporation），是为了管理美国第一所大学而在17世纪成立的。公司不同于由个人、家族或合伙人控制的企业。在这些其他类型的企业里，所有者个人要承担组织的全部债务。如果这类组织没有足够的钱来偿还债务或赔偿诉讼带来的损失，法院可以命令扣押企业所有人的银行账户或其他个人财产。但是，公司具有独立的法人身份，所有者不必为公司债务承担个人责任。公司以其全部资产承担有限法律责任，因此，英国公司名称中的有限责任英文缩写“Ltd.”（for limited liability）与美国公司名称中的股份有限英文缩写“Inc.”（incorporated）用法一致。

有限责任不仅对公司股东来说是一种方便的特权，对整个经济来说也具有重大意义。每年交易额达数十亿美元的大型公司很少仅凭几个富有的投资者就能创建或运营的。世界上远没有那么多富豪可以做到这一点，即使有，他们也不愿冒险把所有财产都投在一家公司上。相反，巨型公司常常由成千上万，甚至是数百万的股东共同所有。其中不仅包括直接拥有公司股份的人，也包括那些从不认为自己是股东的人——他们储蓄的退休基金被用来购买了公司股票。大约有一半美国人都直接或间接地把钱投资于公司股票。

和许多其他事情一样，通过观察有限责任缺位时的情形，我们能够更容易地理解它的意义。第一次世界大战期间，军事冲突导致的封锁和破坏使欧洲大陆出现大量忍饥挨饿的人，赫伯特·胡佛总统组建了一家慈善企业来给这些人购买、分派食物。被招募来管理这家企业的

一位银行家问胡佛，该机构是否为有限责任组织。当胡佛给出否定回答后，这位银行家立刻辞职了，因为如果该组织无法募集到足够的捐款为欧洲的所有饥民提供数百万美元的食物，那么他的毕生积蓄将化为乌有。

对建立或投资公司的人来说，有限责任的重要性显而易见。但是，股东的有限责任对更大范围的社会人群来说，甚至具有更大的重要性，这些人群包括既没有购买任何股票，又与公司没有任何关系的人。对于整个经济和社会来说，有限责任让许多巨型经济活动得以开展。对于个体来说，他们无法负担这些过于庞大的经济活动；而且如果每个投资者都要承担企业债务，企业规模之大又不利于股东密切监管其业绩，那么对于投资于企业的大量个人来说，风险就会相当高。

规模经济为大型公司带来的低价格，以及规模经济带来的相对更高的生活水平，使得大量消费者能够负担得起更多本来超出他们经济能力的产品和服务。简而言之，公司在经济中的影响远远超出公司所有者、管理者和员工的范围。

债权人从公司收回债务时，只能以公司自有资产为限，不能为了弥补损失从公司所有者那获得超出这一范围的资金，这样的情况下，债权人要怎么办呢？公司名称中的“Ltd.”或“Inc.”已经预先提醒了债权人，这样他们就可以相应地限制借款金额，并根据风险对利率做出调整。

## 公司治理

有些企业的管理者就是所有者，与这样的厂商不同，一家大型公司有大量的股东，他们无法直接指挥公司的运营。于是，掌握公司最高权力的董事会雇用执行官，将公司管理交给执行官来负责，在必要的时候也会解雇执行官。这种管理模式不仅运用于商业机构，还运用

于学院和大学。掌握最高权力的校董事会并不亲自管理学院和大学中的日常教学和学术活动，而是雇用管理者来管理，他们也能解雇这些管理者。

跟有限责任一样，所有权和管理权的分离也是公司的一个重要特点，同时也是公司批评者的主要攻击对象。许多人声称，“所有权与管理权的分离”让公司管理者在经营公司的时候追求他们自身的利益，损害股东的利益。虽然21世纪发生了一些众所周知的重大公司丑闻，证实了弄虚作假和滥用职权的可能性，然而，不论是在民主还是集权的政府治理下，这些现象也曾出现在非公司企业中，还曾出现在联合国和非营利性慈善组织。我们尚不清楚，有限责任的公司较其他类型的组织是否更容易发生弄虚作假和滥用职权，也不清楚是否为非作歹者更难被察觉和惩罚。

对所有权与管理权分离的批评经常忽视这样一个事实：公司的股东并不一定愿意为掌管公司承担这种既耗时又费力的责任。许多想得到投资回报的人并不想做令人头痛的管理工作，公司的大股东尤其如此，如果他们想承担管理责任，完全可以用投资的资金建立自己的企业。公司这一形式可以使那些只想做投资而不想承担管理责任的人实现这一愿望，并把监管现有管理工作诚实与否的任务留给监管和执法机构，把监测管理效率的任务交给市场竞争。

外部投资专家经常寻找管理不善却可以改善的公司，他们认为通过购买大量股票接手这家公司，并改变经营方式就可以改善公司状况。这种收购威胁非常有效地促使管理者游说政府颁行相关的禁止法律。但是，这些外部投资者有动力，也有专业知识来评估公司的效率，能够比大多数普通股东更好地评估公司的经营效率。

认为公司　“不民主”的批评者忽视了一点：尽管那些自称“消费者权益保护者”的人努力推动法律，以使公司把管理控制权分割给股东

或自称代表公众利益的外部人士，但是股东可能并不希望公司民主，消费者也不希望如此。商业企业存在的原因正是，经营企业的人比那些没有经济利益，也没有必要的专业知识，却自称是“消费者权益保护者”或“公益”组织的外部人员，更明白怎样履行相应的职能来让组织生存下去并繁荣发展。值得注意的是，许多活跃分子试图把更多的股东投资投入到首席执行官的薪酬上，却被持股的共同基金所反对。这些共同基金并不希望他们的巨额投资被那些履历、技能和议程与公司目标不相符的人损害。

与其他商业机构一样，一个公司的经济命运最终掌控在无数消费者手中。但是，大多数消费者并不比股东更愿意承担管理责任，而不愿承担管理责任的消费者不必去管理，也不足以去管理。非管理人员对经营一家公司拥有发言权，能够使其他消费者和股东在管理过程中努力表达自己的观点、代表自己的利益，否则异见者就会践踏他们的利益、扰乱公司管理，而且这些外部人士还不必为错误付出任何代价。

公司股东享有的法律权利，不同的国家有不同的法律规定，引起的后果也不同。一位专门研究商业组织的法学教授写在《华尔街日报》上的一篇文章指出：

美国的公司法严格限制了股东的权利，日本、德国和法国的公司法也是如此。相反，英国却像股东的天堂。在英国，股东可以在任何时间召开会议解散董事会。他们可以通过决议要求董事会采取某项行动，他们有权投票决定股息和首席执行官的薪金，他们也可以迫使董事会接受一项董事会本想拒绝的敌意收购。

那么，英国公司的业绩与其他国家的相比如何呢？据英国《经济学人》杂志报道，世界上最大的30家公司中有13家是美国公司，6家

是日本公司，德国和法国各有3家，而英国只有1家，还有一家英国只拥有一半的股权。就连像荷兰这样的小国，拥有的全球最大公司份额都比英国大。不管英国的股东在参与公司决策中得到了多少精神安慰，以往的商业利益记录却乏善可陈。

公司的作用是什么，这样的问题完全不同于特定情形下特定的公司该做什么。管理公司的人囊括了所有的类型，从最聪明的到最愚笨的，从最诚实的到最不诚实的，他们与其他组织或活动中的人一样——包括那些自称是“消费者权益保护者”、“公众利益”组织成员或“股东民主”的倡导者。

高管薪酬

2010年，标准普尔指数（Standard & Poor’s Index）名单上的大公司的首席执行官，平均薪酬是1,000万美元。虽然这远远超过了大多数人获得的报酬，但还是比许多职业运动员和演员赚的钱少得多，更不用提金融家了。

一些批评者声称由于董事会随意乱花股东的钱，给公司的高管开出的报酬普遍过高，尤其是首席执行官们（CEOs）。然而，比较股东众多的上市公司与少数大金融机构名下的公司的首席执行官的报酬，就能够检验这一说法是否正确了。在后一种公司中，金融家拿自己的钱做赌注来确定首席执行官的报酬。然而，正是在这些公司，首席执行官的报酬最高。鉴于这都是金融家用自己的钱雇人来经营一家投入了数十亿美元的公司，他们没有动机支付过高的报酬，也没有任何理由去贪小便宜而吃大亏，更不必担心引起那些很容易就去向媒体抱怨公司高管报酬太高的股东的反对。

更让股东大为不满的是，他们要为因自己的失败而离开的高管支付高达数百万美元的遣散费。然而，有时候离婚成本要远远超过结婚

费用，或夫妻某一方因为不能在一起生活而得到的补偿，但没有人对这些高额费用感到奇怪。对公司来说，迅速结束一段关系非常重要，为了“黄金降落伞”，即使要支付数百万美元也是值得的，因为继续任用一名失败的首席执行官，还会因为他的错误决策损失更多的资产。不论是因为公司内部的决策还是法院的限制，在解雇首席执行官上的拖延带来的损失都要比“黄金降落伞”大得多。

## 垄断和卡特尔

虽然前面章节讨论的大部分都是自由竞争市场如何运转，但是自由竞争市场并不是唯一的市场类型，政府实行价格管制或中央计划经济也不是干扰自由竞争市场运行的唯一形式。垄断、寡头垄断和卡特尔所引起的经济后果与自由竞争市场也有巨大差异。

垄断从字面上来说就是只有一个卖方。然而，只有少数卖方的时候，即经济学家称为“寡头垄断”的情形，这些卖方也可能在定价上或明或暗地相互合作，带来类似垄断的结果。只要某一行业中存在一个能够设定价格和产出量的正式组织，即卡特尔，结果也会和垄断非常相像，即使在这个卡特尔中包含许多卖方。尽管各种各样的非竞争行业各不相同，但普遍都引起了消极影响，需要法律和政策来预防或消除这些消极影响。有时，这种政府介入会采取直接的价格管制形式，或是在没有竞争或竞争较少的行业推行非竞争性企业政策。除此之外，政府还会禁止某些做法，但不会对涉及的企业进行微观管理。然而，首要且最根本的问题是：垄断企业对经济的危害有多大？

有时候某个地区或国家的某种物品或服务全部由一家企业生产。多年来，美国的地方性电话企业在它们所在的地区都是一家垄断企业，在其他一些国家情况也是如此。在第二次世界大战前的半个世纪里，美国国内所有的原铝锭都是由美国铝业公司生产的。这种情况虽

然很少，但足以引起我们的重视。

大多数大型厂商并不是垄断企业，也并非所有的垄断企业都是大型厂商。在汽车和铁路还未普及的时代，一个封闭的农村社区里的一家杂货铺可能就是方圆几英里内唯一的商店。尽管这家杂货铺的规模相当小，但它的垄断程度不低于《财富》500强榜单上的任意一家企业。相反，如今即使像西夫韦或克罗格（Kroger）这种价值数十亿美元的全美连锁商店都有众多竞争者，因此它们也就不能像垄断企业那样对所售商品自行定价。

## 垄断价格与竞争价格

理解了价格不能自主发挥作用时会怎样，我们就可以更好地理解价格的作用；同样，对竞争市场和非竞争市场上的情况进行比较之后，我们就能更好地理解竞争在经济中的作用。

举一个关于苹果汁的简单例子。消费者怎么知道苹果汁的要价并没有比它的生产和分销成本——包括维持投资的必要回报——高出太多？毕竟，大多数人并不种苹果，更不用说把苹果榨汁、装瓶、运输、储存了，因此大部分人并不知道这些环节的成本是多少。但是，市场上的竞争使我们没有必要了解这些。了解内情、从事投资的少数人有充分的动机投资于回报率最高的地方，并减少回报率低甚至出现亏损的投资。如果苹果汁的价格高于生产成本，就会产生高利润率，吸引更多的投资进入该行业，直到新进入的生产者相互竞争，让价格降低到与经济中的平均投资回报相同的水平，也即刚好收回成本的水平。

直到那时，来自其他经济部门的投资才会停止，驱使资金流入的激励才会消失。但是，如果在苹果汁的生产领域存在垄断，情况将非常不同。垄断价格将可能继续保持在高于苹果汁生产投入的水平，包

括足以吸引所需资金的必要投资回报率。垄断者将会得到高于吸引资金的必要回报率。但是若没有竞争企业生产竞争性的产品来压低价格，垄断者所得到的回报率就会持续高于吸引投资的必要水平。

许多人不承认垄断者的定价高于竞争企业定价这一事实。但是，将货币从社会其他成员转移给自己并不是垄断者带来的唯一危害。从整个经济的角度来看，虽然这种转移以一种令人反感的方式重新分配了社会财富，但是并不会改变整个社会的总财富。垄断者对整个经济的总财富量产生的负面影响，恰恰在于它对具有多种用途的稀缺资源的分配所产生的影响。

垄断者的要价高于竞争情况下的价格时，消费者购买的产品往往会少于较低的竞争价格下的购买量。简而言之，在可获得的资源、技术和成本相同的情况下，垄断者的产出量比竞争企业的要少。当消费者仍然愿意为产品支付高于生产成本（包括正常的利润率）的费用并购买更多产品时，垄断者却不再提供该产品，因为垄断者要收取高于正常生产成本的价格以赚取高于正常利润的利润。

就分配具有多种用途的资源的角度而言，最终的结果是一些本来会用于生产更多苹果汁的资源被投入经济中其他产品的生产，即使在自由竞争市场上，这些产品也不如苹果汁有价值。总而言之，存在垄断时，经济中的资源就不能得到有效利用，因为这些资源从价值更高的用途转移到有价值更低的用途。

幸运的是，若没有保护垄断企业不受竞争的法律，垄断很难维持。投资者不断寻找最高的回报率，最终使投资涌进经济中任何能获得更高利润的部门，直到流入的投资相互之间的竞争加剧，使该部门的利润率降低，这就像水总是往低处流。但是，正如水坝可以阻止水往低处流，政府干预能够让垄断的高利润率不受竞争的影响。

过去的几个世纪里，在众多经济领域中建立企业都需要获得政府

的许可，特别是在欧洲和亚洲，许多厂商的所有者都具有垄断权力，他们或者直接向政府付费得到这些权力，或者贿赂有权力授予这些权利的政府官员，抑或两者兼而有之。然而，到18世纪末，经济学得到了很大发展，很多人明白了垄断权力对整个社会的危害，并且越来越多的人对此提出反对，力图使经济从垄断和政府管制中解放出来。垄断因此变少，至少在国家层面上更罕见了，然而许多城市还是普遍存在对竞争的限制，比如严格的许可法限定了运营中的出租车数量，导致车费被人为抬高，并使出租车数量少于在自由市场中应有的数量。

同样，这种限制损害的并不只是消费者的利益。对出租车执照数量的人为限制，不允许那些愿意接受更低价格的人开出租车，整个经济也会因此遭受损失，因为这部分人不得不做一些价值更低的工作或失业。如果其他工作有更大的价值并能得到相应回报，他们也就不会第一个想做的工作就是出租车司机了。

从整个经济的角度来看，垄断定价意味着垄断产品的消费者将稀缺资源用于这种产品，放弃了其他价值更大的用途。正是这种无效率，使垄断下的经济创造的财富少于自由竞争时本该创造的财富。人们有时说垄断者“限产”，但这并不是有意为之，也不是限产的垄断者的目的。垄断者希望消费者在高昂的价格下购买更多的产品，但消费者的购买量要少于自由竞争条件下低价格时的购买量。正是垄断者的高价格使消费者减少了购买量，并因此导致垄断者限制产量。但是为了说服消费者购买更多产品，垄断者可能会斥巨资做广告。

同样的原则也适用于卡特尔。它是一个厂商集团，其成员为收取更高价格或避免相互竞争而达成协议。理论上，卡特尔可以合作经营，效果等同于垄断。然而，实际上卡特尔的各个成员往往在背地里相互欺骗，对一些消费者降低价格，从其他卡特尔成员那里抢夺顾客。当这种做法成为普遍现象，卡特尔存在与否就无关紧要了。

19世纪，各个铁路公司相继建立，它们在美国各大城市——如芝加哥和纽约——之间的线路上形成竞争。这些大城市间的铁路被称为“主干线”，以此区分于“支线”，支线从主干线通往一些较小的社区，并且只有一条铁路。这种情况使支线形成了垄断价格，而主干线上的价格竞争却非常激烈，结果就是主干线上的长距离运输费用反而要低于支线上的短距离运输费用。更重要的是，对于铁路公司来说，主干线的价格低到几乎不赚钱。为了解决这一问题，各个铁路公司联合到了一起，形成了一个卡特尔：

这些卡特尔企业一直处于松散状态……在两个地方之间发一趟火车的成本与火车载货量几乎毫不相关。因此，在某一临界点之上，多运的每一吨货物都是利润。为了得到这个临界点之上的纯利润，背地里向货主提供回扣的诱惑迟早会变得无法抵抗。一旦这种秘密回扣开始出现，价格战就会很快使这样的卡特尔分崩离析。

由于同样的原因，在铁路企业之前，轮船企业也试图形成卡特尔，而且正如在此之后很多其他卡特尔一样，由于相似的原因，这个卡特尔也解体了。一个成功的卡特尔不仅需要企业间的协议，而且也需要可以相互监督并防止成员违反协议，同时还需要限制卡特尔之外的公司引起的竞争。这些事情都是说起来容易，做起来难。美国最成功的卡特尔是钢铁行业的卡特尔，它有一个企业很容易相互监督的价格体系[1]，但它最终被法院判定为违反了反托拉斯法。

政府与市场的反应

有些庞大的厂商组织曾被称为“托拉斯”（trusts），所以旨在禁止垄断和卡特尔的立法被称为“反托拉斯法”（anti-trust laws）。然而，这些法律并不是打击垄断和卡特尔的唯一形式。非卡特尔成员的私营

厂商有动力在市场上与之斗争。而且，政府要历经数年才会在重大的反托拉斯案件中成功结案，而私营厂商的行动要迅速得多。

早在美国托拉斯全盛时期，蒙哥马利·沃德曾是它们最大的对手之一。不论托拉斯的触角伸向何方——农业机器、自行车、糖、钉子还是麻绳，蒙哥马利·沃德都能找到非托拉斯成员的生产者，并以低于卡特尔的价格购买产品，再以低于卡特尔成员的价格出售给大众。当时，蒙哥马利·沃德是全美国最大的零售商，如果有必要，它甚至可以建立自己的工厂制造产品。像西尔斯和 A&P 百货连锁店这些零售业的后起之秀，同样也使大生产商面临这种竞争，因为它们既能生产自己的竞争产品在自己商店里出售，又能从一些卡特尔之外的小企业购买价格更低的商品，并促使这些小企业成长为强大的竞争者。

在这两方面，西尔斯都做到了。它自己生产烤箱、鞋、枪支、墙纸还有其他商品，此外还转包其他产品的生产。A&P 百货连锁店进口并烘焙自己的咖啡，生产自己的鲑鱼罐头，每年还要烤5亿个面包在店里销售。像西尔斯、蒙哥马利·沃德和 A&P 百货连锁店这些企业巨头能单独同一些卡特尔组织竞争，小公司同样也可以在它们的行业中从卡特尔那里抢夺销售量。它们的动机与卡特尔一样，都是利润。只要垄断者把价格维持在高于正常利润的水平，其他企业就会被吸引到这一行业。由此带来的竞争加剧往往会使价格和利润下降。对于垄断者，要成功地维持高于竞争条件下的利润水平，就必须想办法阻止其他企业进入这一行业。

阻止潜在竞争者进入的一种方式是让政府认定其他企业进入某个行业是违法的。在过去几个世纪里，一直由国王准予或出售垄断权利，而现代政府控制着各行各业的许可证发放，从航空、货运到编头发。这些限制从不缺乏政治依据，但是这些政策在经济上的最终结果却是保护了现有企业免受潜在竞争者的竞争，并因此维持了人为的高

价格水平。

20世纪后半叶，有很长一段时间，印度政府不仅决定哪家公司允许生产哪种产品，还限制每个公司能生产多少产品。一个印度踏板摩托车制造商曾因为产量超过许可额度而被政府委员会传唤；一个印度感冒药生产商害怕公众在流感期间购买了“过多”感冒药，这家感冒药制造商的律师团因为它的生产和销售超过了许可数量而花了几个月时间准备相关的法律辩护，以防被政府委员会传唤。这些高昂的法律费用都必须有人买单，而这些人就是消费者。

如果政府没有禁止企业进入某个特定行业，现有企业还可以私自利用一些巧妙的方案建立障碍，阻挡竞争对手的进入，并保护垄断利润。但是，其他企业有动力巧妙地绕过这些障碍。因此，进入障碍的效果因行业的不同而不同，在同一个行业中也会因所处时期不同而不同。计算机行业曾经很难进入，那时计算机还是占地极大的巨型机器，制造这种巨型机器的费用也很庞大。但是，随着微型芯片的发展，更小型的计算机也具备同样的功能，而且如今生产芯片的费用更便宜，小公司也能够生产。这些公司遍布世界各地，这样一来国内的垄断者也不能排除该行业的竞争。尽管在计算机的发明创造领域，美国处于领先地位，但计算机的实际生产制造却迅速在东亚蓬勃发展，该地区为美国市场供应了大量的计算机，甚至包括贴着美国品牌的计算机。

---

[1] 在这一体系中，美国所有钢材的价格都基于钢材的固定价格加上从匹兹堡出发的铁路运输费用之和——不论钢材产地是匹兹堡、伯明翰还是其他地方，也不论钢材是由铁路、船舶还是其他方式运输。若非如此，对于钢材这种很重的产品，从不同的地方以不同的运输方式进行运输的运费会很高，且容易发生变化，个别钢材生产商也

就很容易暗中降价，也很难说清是谁破坏了卡特尔组织的协议价格。但是，在这一卡特尔定价体系下，不管钢材在哪里生产，或以什么方式运输，都可以很容易确定全国任何地方的钢材的总交货成本应该是多少——价格加上从匹兹堡出发的铁路运输成本。然而，从经济的角度来看，这一价格体系却造成了资源的错配，因为住在伯明翰附近的人购买匹兹堡生产的钢铁的速度，和在伯明翰生产的速度一样快，但都要付同样的价格和从匹兹堡出发的铁路运输的成本。这意味着有更多的钢铁要比在自由竞争市场情况下经过更长距离的运输。

# 第8章
## 管制与反托拉斯法

*即使只存在几家独立的企业，竞争也不会被轻易压制……竞争是荒野劲草，而非精致娇花。*

——乔治·J　斯蒂格勒（George J. Stigler）

19世纪末，美国政府开始对垄断和卡特尔做出回应，一方面对垄断组织的协议价格进行直接管制，另一方面依照1890年通过的《谢尔曼反托拉斯法案》（Sherman Anti-Trust Act）以及其他随后制定的反托拉斯法，对垄断者采取惩罚性的法律行动。铁路公司在具有垄断地位的地区收取高垄断价格，由此产生的不满促成了1887年美国州际商务委员会的成立，该委员会是最早成立的旨在控制垄断定价的联邦监管委员会。

地方电话公司是它们各自负责的地区中的垄断者，它们的母公司美国电话电报公司（AT&T）则在长途服务上形成垄断。在这一时期，美国联邦通信委员会控制着 AT&T 的定价，各州监管部门则控制着地方电话服务的价格。另一种方法是通过立法来防止垄断的形成和持续，或防止非竞争性市场行为，如价格歧视。这些反托拉斯法意图让企业的运营不受监管委员会的严格监督，而代之以一种一般性监察，也就是像交通警察一样的日常监督，只有发生具体的违法行为才进行干预。

## 监管委员会

虽然监管委员会的作用在理论上很直白易懂，但实际上它的任务却要复杂得多，并且在某些方面甚至是不可能完成的。另外，监管委员会所处的政治氛围引发的政策及后果，经常与委员会的创建人期望的结果背道而驰。

在理想情况下，监管委员设定的价格与竞争市场中的价格相等。实际上，根本没有办法知道这些价格本应是多少。只有市场本身的实际运作才能揭示价格。在市场的实际运作中，低效率的企业会因破产被淘汰，只有最有效率的公司才能生存下来，而它们的低价格就成为市场价格。外部观察者无法了解特定企业和行业最有效的运营方式是什么。实际上，一个行业的许多管理人员会发现他们原以为最有效的经营方式，其实并不足以有效地应对竞争，甚至还会失去顾客。一个监管机构所能做的最重要的事情就是接受看似合理的生产成本，以及允许垄断者获得收回成本后的合理利润。

决定生产成本绝不是容易的事。正如第6章所指，可能不存在“固定”生产成本这种东西。比如，发电的成本可能会因发电的时间和地点不同而差异巨大。如果你深夜醒来打开灯，这时的供电成本微乎其微，因为发电系统夜以继日地运转，所以当人们在深夜熟睡时，发电系统存在闲置的生产能力。但是，在炎炎夏日，很多家庭和办公室已经开着空调了，当你在午后打开空调时，可能就会超出发电系统的极限。为了避免停电，就必须启用成本高昂的备用发电机发电。

据估计，用电高峰期使用洗碗机的供电成本，要比用电低谷的成本高100倍还多。在午夜时分使用洗碗机，与在深夜打开电灯一样，并没有增加发电系统的成本，因为发电系统24小时运转。

超出发电系统正常产能的额外电量，每千瓦时的发电成本要比正

常产能的成本高出许多倍，其中的原因是多方面的。为广大消费者服务的主要供电系统可以利用规模经济使发电成本降到最低，而备用的发电机通常发电量很小，无法充分利用规模经济，因此每千瓦时电量的发电成本更高。有时，技术进步给供电系统带来了更低的成本，而过时的设备没有被废弃，而是保留下来用作备用发电设备。用这种过时的设备提供额外的电量，成本当然也就更高。当地方供电能力达到极限，额外的电量就不得不从外部购买，从更远的距离输电将大大提高用电成本，远远高于距离较近的供电系统的发电成本。

发电成本的其他变动可以归因于各种燃料成本的波动，即发电机运转所依靠的各式燃料，如石油、天然气、煤炭、核能等。所有这些燃料都有除发电以外的其他用途，所以其他行业、家庭或汽车对这些燃料的波动式需求，使得它们的价格难以预测。当降水量发生变化，增加或减少了流经发电站的水量时，各个水电站的发电量也会产生变化。不同的发电量分摊的水坝固定成本各不相同，每千瓦时电量的成本也相应不同。

既然发电成本会发生剧烈且不可预期的变动，监管委员会应该怎样设定消费者用电的价格水平呢？如果美国各州监管委员会基于发电的平均成本来设定电价，那么当某个州出现需求过量或供给不足时，其他州的供应商可能不愿意用低于备用机组发电成本的价格跨州输电。这就是2001年发生的那场人人皆知的加利福尼亚州大停电的原因之一。当发电成本在某些时候远高于平均水平或远低于平均水平时，“平均”成本就无关紧要了。

公众不可能熟知供电过程涉及的所有复杂的经济学知识，所以他们很可能会因远高于以往的电价而被激怒。反过来，这样的后果会诱使政治家介入，并基于以往的价格实施价格管制。正如在其他章节提到的，价格管制会导致短缺，而电的短缺就会导致停电。价格管制

下，需求量的增加和供给量的减少是常见的反应，这样的反映远远早于人类利用电力的历史。然而，政治家的成功并不依赖于他们对历史和经济学的熟知，他们更依赖于和公众、媒体在广泛信任的东西上达成的一致，包括阴谋论或相信高价格是因为“欺骗”和“贪婪”。

在世界的另一端，印度试图提高电价，却引来人们的街头示威抗议，这与美国加利福尼亚州的情形一样。印度国民大会党在印度卡纳塔克邦是执政党，该党曾努力调整电价，却遭到某个反对党的街头游行反对。然而，在相邻的安得拉邦，印度国民大会党是当地的反对党，却领导了游行示威来反对电价的上涨。换句话说，这些游行示威既不关乎意识形态，也不关乎政党，而是对公众误解的伺机玩弄。

政治复杂性加剧了监管委员会设定价格时包含的经济复杂性。监管机构的设立往往是因为，一些政治改革倡导者的成功调查或公共活动说服了当局建立一个常设委员会，来监督和控制一个垄断或一些企业数量非常少且有可能联合起来形成垄断企业集团的行业。然而，在委员会成立并拥有权力之后，改革倡导者和媒体就对它失去了兴趣，并将注意力转向其他事情。与此同时，被监管的企业会继续密切关注这个委员会的行动，并游说政府，从而获得有利的管制政策和有利的委员会成员任命。

这些机构的外部利益不对称，带来的最终结果是，为了消费者的利益而建立起来管制某些企业或行业的委员会，往往会变成保护现有被监管公司的机构，让它们免受来自拥有新技术或新管理方法的新公司的威胁。美国的州际商务委员会建立的初衷是防止铁路公司向公众收取垄断价格，现在却把控制能力扩展到货车运输业，以此回应货车运输的崛起，因为货运在运货方面的竞争威胁到了铁路行业的经济效益。

管制铁路运输的最初理由是，这些铁路公司在国内那些只有一条

轨道的地区经常形成垄断。但是现在，公路的建设让卡车运输能够进入这些地区，进而威胁到铁路公司的垄断地位，然而州际商务委员会的回应却并不是声明对运输业的监管已经不再紧迫或甚至可以取消。相反，为了限制卡车的活动，它在1935年的《汽车运输法》（Motor Carrier Act）实施后从国会中寻求更大的权力。尽管来自卡车的竞争能够让各种货运更有效率，卡车运输的收费也更低，但该委员会的介入让铁路在新的经济条件下存活下来。如今，只有获得州际商务委员会颁发的执照，确实符合该委员会界定的为“公众的便利和需要”服务时，卡车才被允许跨州运营，这就使铁路公司避免了在未受管制的市场中会面临的结局——因为被卡车抢走顾客而破产。

简而言之，货运不再遵循公开竞争条件下资源消耗最少的方式，反而以一种符合州际商务委员会任意要求的方式来完成。比如，州际商务委员会可能会允许一家卡车运输公司从纽约往华盛顿运输货物，却禁止它从费城往巴尔的摩运输货物，虽然这些城市都在一条运输线上。并且，如果许可证没有授权卡车运输公司可以从华盛顿运货回纽约，那么这些货车将不得不空车返回，而其他卡车却可以从华盛顿向纽约运输货物。

从经济整体的角度来看，货运过程中产生了庞大的不必要成本。但是，这种政治上的安排却让更多的卡车运输公司和铁路公司（比在不受管制的市场中更多）存活下来并获得利润。在自由竞争的市场上，即使更低的成本和更低的价格会导致一些成本太高、不能同货车竞争的铁路公司破产，但运输公司别无选择，只能以最有效的方式来运输货物。正是在货运中使用了超过必要水平的资源，使得那些本无必要存在的公司生存了下来。

虽然开放和不受约束的竞争会为整个社会带来经济利益，但这种竞争将对监管委员会产生政治威胁。在竞争中面临经济毁灭的企业肯

定会寻求政治手段和阴谋，来对付依靠委员会官员、委员会及其权力而生存的企业。工会也宁愿维持现状，而不是采用雇用更少的工人就可以把工作完成的技术和方法。

1980年美国国会削弱了州际商务委员会对货车运输行业的控制权力，货运价格从此一路下降，顾客也普遍反映运输服务的质量提高了。这些都是由于该行业的效率得到了极大的提高，因为空跑的卡车少了，雇用工人的工资也取决于供需关系，而不是由工会合同决定。在竞争的产业中，卡车运输变得更可靠，购买它们劳务的厂商也就能减少存货，于是就节省了总计达数十亿美元的费用。

有两个现象可以表明管制带来的无效率，一个是美国联邦政府放松管制后所节约的成本，另一个是在联邦管制削减、州内管制却仍然非常严格的地方，州际运输成本和州内运输成本差异很大。比如，在美国得克萨斯州内把蓝色牛仔裤从埃尔帕索市运到达拉斯市的成本，是把同样的牛仔裤从中国台湾运到达拉斯市的成本的40% 还多。

管制带来的严重低效率并不是美国州际商务委员会特有的。美国民用航空委员会也是如此，它把潜在的竞争性航空公司拒之门外，维持高价飞机票，以确保现有航空公司能够存活下来，而不是迫使它们面对其他票价更低、服务更好的航空公司的竞争。于是，等美国民用航空委员会被取消，飞机票价立刻下降，一些航空公司因此倒闭，但也有新的航空公司崛起，最终飞机运载的乘客人数远远多于管制下的人数，同时还为飞机乘客节省了数十亿美元。

这不是航空公司的损失正好等于乘客收益的简单零和变化。整个国家都能从放松管制中受益，因为这个行业的效率提高了。正如放松卡车货运管制后，空驶的卡车变少了。同样地，放松航空业管制后，飞机空座率降低了，乘客对于某一航线可选择的航空公司也更多了。1997年欧洲航空业解除管制之后也发生过类似的情形，来自新的廉价

航空公司（如瑞安航空公司）的竞争迫使英国航空公司、法国航空公司和德国汉莎航空公司降低了票价。

各行各业实施管制的最初理由是防止价格过度上涨，但是多年后，管制却变为监管限制，为了让现有的企业生存下去而防止价格下降。政治改革倡导者常常信奉于似是而非的理论，然而即使这些理论依据确实可信且能被正确实施，实际的结果也可能与最初的目标南辕北辙。在人类活动的各个领域，人们都会犯错。但是，在竞争经济中出现重大错误时，犯错误的人会因错误带来的损失被清理出市场。然而，在政治上，即使最初存在的理由消失之后，监管机构往往也能继续保留下来，而他们之后的所作所为，也远远超过该机构设立或获得权力时的设想。

## 反托拉斯法

对待反托拉斯法，要和对待监管委员会一样，我们一定严格区分它最初的理论依据和实际作为。反托拉斯法的基本理论是防止垄断，以及其他价格上升到高于自由竞争市场水平的非竞争性情形。实际上，美国大多数著名的反垄断案都涉及一些收费低于竞争对手的厂商，往往也正是来自竞争者的不满促使政府采取行动。

### 竞争与竞争者

反托拉斯法下，政府提起的许多诉讼所基于的理由是某些企业的行为威胁到了竞争。然而，关于竞争，最重要的是，它是市场中的一种状态。这种状态不能由某时某刻某个行业的已有竞争者的数量来衡量，虽然政治家、律师和其他人往往将竞争存在与否和现有竞争者的数量混为一谈。但是，作为一种状态，竞争却恰恰能消除许多竞争者。

很明显，如果某企业消灭了所有竞争者，那么该企业将成为垄断者，并且至少在新的竞争者出现之前，可以收取远高于竞争市场水平的价格。但是，这种情况极为罕见。然而，对垄断的忧虑经常被用来为政府干预政策辩护，而政府干预的这些行业可能并没有严重垄断危险。比如，当 A&P 百货连锁店还是世界上最大的零售连锁店的时候，其他杂货店销售的货物占全美国杂货总量的4/5以上。然而，司法部门却对它提起反托拉斯诉讼，把这家公司的低价格和它达到这一低价格的方式看作与杂货店、连锁商店进行“不正当”竞争的证据。

在整个反托拉斯诉讼的历史上，什么不利于竞争和什么不利于竞争者这两个问题一直没能得到明确区分。在混沌不清中，什么对消费者有利这一问题也常常被我们丢在脑后。

还有一个问题也经常被我们忽视，即整个经济的效率，它是检查消费大众获得利益的另一种方式。举例来说，大量交易产品，比如大型连锁商店经常一整车一整车地交易商品，此时消耗的稀缺资源要比单独小份地出售并运送给多家小商店少得多。当产品交易量大到足以装满一节火车车厢，单位产品的运输和销售成本就会更低。与运送同等数量的商品给分布在各地的许多小商店相比，用大货车给沃尔玛连锁超市运送大量商品也是一样的道理。

对生产商而言，比起需要通过加班来完成的许多同时期的意外小订单，可以超前安排生产计划的大订单的生产成本更低。

反复无常的订单很可能带来空闲期，到那时候，工厂将因为订单不足而解雇工人。而在空闲期遭到解雇的工人可能会找到其他工作，并不会因原雇主订单再次增加而返回。这样，雇主就需要雇用新工人，这必然会产生培训成本并降低生产率，直到新工人获得足够的经验，达到最高效率。不仅如此，无法提供稳定工作的雇主会发现，招募工人越来越困难，除非支付更高的报酬来弥补工作的不确定性。

在这些情况下，多个不确定的订单的生产成本要高于一个大买家，如一家大型连锁超市，它能承揽生产者在相当长时间内的大部分产出。后者能够节省生产成本，以更低的价格让连锁店受益，同时也让生产商获益，因为降低生产成本能够带来更多的利润。然而，一直以来，这一过程却被认为是大型连锁店利用"权力"来"迫使"生产者以较低的价格出售给他们。比如，《旧金山纪事报》的一篇报道称：

几十年来，塔吉特、沃尔玛这样的大型零售商用它们超常的规模挤压供应商的价格，这些供应商为了既得利益也乐于取悦他们。

但是，所谓的为了零售连锁店单方面的利益用"权力"向供应商"挤压"价格，实际上是稀缺资源消耗量的减少，让更多的稀缺资源可以流向其他的用途，使整个经济受益。另外，尽管使用了"权力"这个词，连锁店并不能减少生产商的其他选择。毛巾或牙膏的生产商还拥有无数其他的客户，不必被迫出售给以前的 A&P 百货连锁店或者今天的塔吉特、沃尔玛。只有当规模经济使得向大买主供应毛巾或牙膏（或其他产品）变得更有利时，供应商才会发现降低要价是有利可图的。所有的经济交易都涉及相互妥协，为了达成一项交易，每个交易者都必须让另一方获得净利益。

美国政府常常不顾规模经济，不断对一些企业采取反托拉斯行动，这些公司提供的数量折扣要么不受政府欢迎，要么不被理解。比如，20世纪40年代一起著名的反垄断诉讼案，针对的就是美国莫顿盐业公司向购买量大（整车）的买方提供折扣。它对购买量少于一整车的企业要价是每袋1.6美元，对整车购买的企业要价为每袋1.5美元，对那些购买5万袋或更多的企业要价则为每袋1.35美元，能够一次购买这么多盐的企业很少，很多企业的购买量根本达不到。美国最高法院据此表示"损害了一些商家的竞争机会"，并支持美国联邦贸易委员

会针对莫顿盐业公司采取反托拉斯行动。

同样，在20世纪50年代，美国政府对标准石油公司采取了反托拉斯行动，原因是它给整油车购买的商家打折。20世纪60年代，博登公司同样由于卖给大型连锁店的牛奶的价格低于卖给小杂货店的价格而被告上法庭。在这些例子中，关键是这种差别定价被认为是对无法承担大规模购买的竞争企业的“歧视”和“不公”。

虽然卖方可以在法庭上为自己辩护，指出销售产品时，成本会因不同类型的买方而不同，但是与反方律师、会计师和经济学家辩论时，看似简单的“成本”概念却会变得不再简单。通常的情形是双方都不能确切地证明成本是什么，而被告往往会败诉。在这些诉讼中，美国政府从根本上背离了英美法系几个世纪以来的传统，它仅需要做一些表面或初步的辩护，基于总量，将举证责任推卸给被告。多年后，同样的原则和程序又在民权法下的就业歧视案中重演。企业非常明白，不论实情如何，自证清白在事实上是不可能的，因此与反托拉斯案一样，就业歧视案也产生了大量的自愿协议和庭外和解。

以保护竞争的名义强调保护竞争者，在美国之外的其他国家也以各种形式存在。欧洲针对微软的反托拉斯案依据的观点就是，微软有责任给那些想把它们的软件产品匹配到微软操作系统的竞争者提供方便。另外，《纽约时报》的一篇社论为欧洲做出决定所依据的理论辩护道：

微软在欧洲反垄断案中的惨败树立了令人欣喜的原则，美国应该采用这样的原则，作为美国信息经济未来发展的风向标。

法院同意欧洲监管机构的说法，认为微软滥用其 Windows 操作系统的垄断地位，将播放音乐和电影的媒体播放器 Media Player 加入 Windows 操作系统。这种做法把 RealPlayer 之类的竞争对手拒之门

外。这一判决首开先河，即公司不能利用其在某个市场（操作系统市场）上的优势帮助自己在另一市场（播放器市场）扩张。

法院也认为，微软应该为其他软件公司提供所需的信息，以使其他公司的产品能更好地与微软的服务器软件兼容。

《纽约时报》的社论似乎也很惊讶有人把这场反托拉斯案中的判决看作“对资本主义的致命一击”。但是，当第三方干预替代了市场上的自由竞争，并迫使公司为竞争对手提供方便，我们很难说清楚这是促进竞争还是保护竞争者。

对两者的混淆由来已久。柯达克罗姆胶片（Kodachrome）还是世界领先的彩色胶片的时候，它就被形象地称为“最难冲印的胶片”。由于柯达公司十分重视维护柯达克罗姆胶片的声誉，它试图自己冲印胶片，于是柯达公司捆绑销售胶片及冲印设备，以免让顾客将其他冲印商的不合格冲印视为柯达胶片的缺陷。然而，反托拉斯诉讼案迫使柯达公司分开销售冲印设备和胶片，给其他胶片厂商让出市场。柯达的其他胶片并没有捆绑销售冲印设备，说明柯达公司并不是要阻止竞争者进入胶片冲印市场，而是要保护一种特殊胶片的质量和声誉。然而，保护竞争者的观点在法庭上占了上风。

对市场的“控制”

美国经济中鲜少有真正的垄断，也就造成了许多死扣法律条文的创意，为的就是把各种公司认定为垄断、潜在垄断或初级垄断。1962年，美国最高法院解除了两家制鞋企业的合并，即使合并成功，新企业的销售份额也不过占全美的不到7%，对法律条文的滥用可见一斑。1966年，法院同样解除了两家地方连锁超市的合并，它们合并后的销售份额不过占洛杉矶全境的不到8%。1969年印度通过的《垄断

和限制性商业行为法》（Monopolies and Restrictive Trade Practices Act）同样随意划分“垄断公司”，它把资产超过一定量（约2,700万美元）的公司都认定为垄断公司并限制其扩展业务。

美国法庭和反托拉斯法文本的标准做法是，把某公司的销售百分比作为其“控制”的市场份额。根据这一标准，一些现已倒闭的公司，如泛美航空公司就曾经“控制”了它们各自市场中相当大的份额。实际上，时间已经证明，它们什么也没控制，否则它们就不会倒闭。A&P百货连锁店这样的前商业巨头规模急剧缩小，也表明“控制”说辞根本不符合现实。但是，这样的说辞在法庭上和在公众观念里依然有效。

即使真的有自发形成的真正垄断，即不是因政府政策形成或持续，造成的实际结果往往也没有理论上推断的那么可怕。有几十年的时间，美国铝业公司一直是美国唯一的原铝锭生产商，它每年的税后投资收益率大约是10%。不仅如此，铝的价格在那些年里持续下降，只有美国铝业公司建立前的价格的几十分之一。然而，美国铝业公司却被起诉违反了反托拉斯法，并且被判定有罪。

理论上，垄断条件下，价格会持续上升，为什么铝的价格却持续下降呢？虽然美国铝业公司“控制”了铝的市场，但它却非常明白不能随意抬高价格，因为这样的话许多使用者就可能用其他材料，如钢铁、锡、木头、塑料来代替铝。技术进步降低了生产这些替代材料的成本，经济竞争则让竞争企业相应地降低了产品价格。

这就带来了一个远超铝业的问题。说这家或那家公司“控制”了市场的百分之多少实际上忽视了替代品的作用，而替代品可能被官方归类在其他行业，但如果垄断产品的价格大幅度上涨，许多买者就会选择替代品。不论是在垄断市场上还是在竞争市场上，从技术上看非常不同的产品也可能作为替代品使用，如电视机替代了报纸作为信息来源和娱乐方式，又如带拍照功能的智能手机严重威胁到了简易低价的

柯达相机，后者曾长期为柯达公司创造大量利润。计算柯达公司“控制”的市场份额时，手机和相机被归类在两个相互分离的行业，但经济现实却不这么认为。

西班牙开通马德里和塞维利亚之间的高速列车后，选择铁路和航空的旅客比例分别从33% 和67% 变成82% 和18%。很明显，许多人把航空运输和铁路运输看作两个城市之间能够相互替代的旅行方式。不论一家航空公司在马德里和塞维利亚之间的航空运输中占有（“控制”）多高的比例，也不论一家铁路公司在铁路运输中占有多高的百分比，每个公司都要面临来自两座城市间所有航空公司和铁路公司的竞争。

同样，早年间横跨大西洋的旅客在1954年有100万人乘坐远洋客轮，60万人乘坐飞机。11年之后，轮船的载客量仅为65万乘客，而飞机则有400万人。技术上差异很大的东西并不意味着它们不能在经济上成为替代品。在21世纪的拉丁美洲，航空公司甚至在与长途客车的竞争中获得成功。据《华尔街日报》的报道：

巴西、墨西哥和哥伦比亚的低成本新式航空公司，在很大程度上避免了与当前主流的全方位服务式航空公司的竞争。相反，通过给中等城市增添经济实惠的廉价航班，这些新式航空公司刺激了新的交通需求。长久以来，这些中等城市中的许多居民只能倚赖长途客车。

因此，这些国家的航空旅客人数激增。新焕发的流动性促进了商业流动，大大减少了偏远地区的旅行时间，这些地区地形恶劣，道路状况不良，几乎没有铁路服务。

一家航空公司开设了至墨西哥城的低成本航线，价格“大约只有14小时通宵巴士票价的一半”。巴西和哥伦比亚的情况也很类似。在这两个国家中，低成本新式航空公司都减少了长途客车出行的人数，

但是总出行人数增加了，极大地促进了航空旅行。飞机和长途巴士在技术上有很大的不同，但它们可以在市场上服务于同一目的并相互竞争，这个重要事实往往被人忽视，他们只盯住公司“控制”的市场份额。

那些反托拉斯诉讼案一般会狭隘地界定相关市场，从而使被起诉企业所“控制”的市场比例更高。比如，世纪之交，针对微软的著名反托拉斯案中，相关的市场被定义为使用英特尔制造的计算机芯片的个人计算机操作系统市场。这不仅把苹果计算机操作系统排除在外，而且也没有考虑其他的操作系统，如太阳微系统公司生产的可用于多台计算机的系统或单机使用的 Linux 操作系统。

在这种狭义的市场中，微软当然占据了“绝对”份额。然而，反托拉斯案并没有指控微软不合理地大幅度提高价格，而这才是垄断理论中的典型行为。相反，微软的 Windows 操作系统自带免费的互联网浏览器，这一做法削弱了竞争对手网景浏览器（Netscape）的竞争能力。

在狭义市场之外还存在着许多潜在竞争对手，这就很好地解释了为什么微软没有提高价格，短期内它也许能因提价受益，但代价是长期的销售量和利润受损。因为如果其他操作系统的价格更合理，消费者就会使用它们作为微软系统的替代品。事实上，德国慕尼黑市政府在2003年把使用微软 Windows 操作系统的14,000台计算机改为使用 Linux 操作系统，Linux 系统不受微软市场“控制”，显然是微软产品的替代品。

2013年，司法部曾提起一项反托拉斯诉讼，阻止百威和其他啤酒酿酒商购买科罗娜牌（Corona）啤酒的全部股权。百威控股下的各种不同品牌的啤酒，使它“控制”了全美国啤酒销售额的46%，这符合反托拉斯法对“控制”的定义。实际上，即使该项并购成功，美国销售的

大部分啤酒仍旧是由其他酿造商生产的，仅前一年，全美国就新增了400多家啤酒酿造商，使得美国啤酒酿造商的总数达到创纪录的2,751家。更加根本的问题是，将相关市场定义为啤酒市场忽略了啤酒只是含酒精饮料中的一种。据《华尔街日报》报道，面对其他酒精饮品的竞争，“十几年来啤酒在这个更大的市场上份额不断降低”。

国际自由贸易的扩展意味着即使某些产品在某国形成了真正的垄断也不算什么，只要这一产品可以从其他国家进口。假设巴西只有一家零部件生产商，邻国阿根廷有十几家零部件生产商，世界范围内有数百家零部件生产商，那么巴西的这家生产商在任何经济意义上都不算是垄断者。只有当巴西政府禁止进口零部件时，该国唯一的生产商才在某种意义上变成了垄断者，因为这样它就可以比在竞争市场上的定价更高。

如果说根据某个企业当前销售的国产产品数量，来定义相关市场和“控制”程度非常愚蠢，那么根据1962年美国最高法院具有里程碑意义的判决进行界定也是同样的愚蠢，这一裁决根据“国内生产的非胶鞋”来界定鞋的市场。这一界定结果把运动鞋、板鞋和各种进口鞋都排除在外，从而增加了被起诉企业的市场份额，结果这些企业全部被判违反了反托拉斯法。

到目前为止，无论是零部件、鞋子，还是计算机操作系统，我们一直都在以某种产品的某个功能来界定市场。但是，技术不同的产品也能够具备同样的功能。玉米和石油似乎是不同行业的产品，但塑料制造商却可以用其中任意一种提炼出油，生产塑料制品。

当2004年石油价格暴涨时，塑料制造商使用的原料就从昂贵的石油转向了玉米油，因此嘉吉陶氏公司（Cargill Dow）用玉米油生产的树脂销售量比上年增加了60%。两种物品在经济中是否是替代品，并不取决于两者看起来是否相似或是否在惯例上被定义为同一行业。人

们不会把玉米看作石油行业的产品，也不会在计算其他产品的生产者“控制”了多少市场时，想到这两种物品。但是，这仅仅凸显了界定“控制”时的统计数据不足。

即使是没有相似功能的产品也可能在经济上成为替代品。如果高尔夫球场的收费翻倍，许多业余的高尔夫球手可能就会减少他们打高尔夫球的次数或完全放弃，并且在这两种情况下，他们会把原本用来打高尔夫球的钱花在新的娱乐方式上，增加旅行或海上航行的次数，或培养一些其他爱好，比如摄影或滑雪。这些活动与打高尔夫球在功能上相差很大，但这并不重要。在经济上，A 的价格上升使人们购买更多的 B，那么 A 和 B 就是替代品，不论它们看起来或操作起来是否相似。但是，法律和政府政策却很少这样看待问题，尤其是在界定企业“控制”的市场有多大的时候。

从国内市场到国际市场，随着生产商服务范围的扩大，地方生产商对某地在统计学上的支配或“控制”程度将越来越没有意义。例如，20世纪中期，美国某社区报纸的发行数量在电视出现后骤降，很多人由此忧虑现存报纸在地方市场上“控制”的份额不断增加。许多地区只有一家地方报纸存活了下来，如果根据它“控制”的市场份额来界定，那它就成了垄断者。然而，其他地方报纸在越来越广泛的地区发行，使得这种统计意义上的“控制”越来越不具有经济上的意义。

比如，住在美国加利福尼亚州旧金山市往南30英里处的帕洛阿尔托社区的人，不必非要买一份帕洛阿尔托报才能知道小镇上正在上映的电影有哪些，因为《旧金山纪事报》上也有这些信息，而且《旧金山纪事报》在帕洛阿尔托的发行量很大，并且提供宅配。此外，要获得国内或国际新闻，帕洛阿尔托的居民就更不必依赖地方报纸了。

技术进步使得《纽约时报》或《华尔街日报》在加利福尼亚州也能像在纽约一样方便印刷，并且是同一时间印刷，它们都成为全国性

的报纸，在美国大大小小的社区都能买到。《今日美国》是全美国发行量最大的报纸之一，它也不是基于某地的地方报纸，在全美许多地区印刷。

像这样，报纸在总部所在地之外的更大范围内发行，带来的最终结果是许多地方“垄断”报纸面临财务困难，甚至难以生存下去，更不要说赚取额外的垄断利润了。然而，基于市场份额的反托拉斯政策仍在继续限制地方报纸合并，唯恐合并会导致现存报纸过度“控制”当地市场。但是，根据报社总部所在地来界定市场范围根本就是不得要领。

市场份额数据的误导性有多大？我们可以看一个极端案例。拉斯维加斯的一家当地连锁电影院包揽了全部电影的首轮放映。它被控告为垄断，但是当这一案件上诉到美国第九巡回上诉法院时，另一家拉斯维加斯连锁电影院的首轮放映电影数量却超过了这个正在被起诉的“垄断者”。幸运的是，在这种情况下，理智占据了上风。美国第九巡回上诉法院的亚历克斯·卡钦斯基法官（Judge Alex Kozinski）指出垄断的关键不是市场占有率——就算市场占有率是100%，而是阻止别人进入的能力。一个不能阻止竞争者进入的公司不是垄断者，不管它在某个时刻的市场占有率是多少。这就是为什么《帕洛阿尔托每日新闻》（*Palo Alto Daily News*）在经济意义上不是垄断者，即使它是唯一在小镇发行的当地日报。

关注某个时刻的市场占有率也会产生这样一种情况：美国政府对某个行业中的领头企业提起诉讼的时候，往往也是这家企业巨头将要失去领导地位的时候。企业随着时间盛衰起伏是很正常的事情，反托拉斯案的律师可能要花数年时间来准备起诉某家处于全盛期的公司，而那时这家公司却将要跨过顶峰，走向衰落。一个大型反托拉斯案要最终结案可能会花费10年甚至更长的时间。市场的反应速度往往比反

垄断或反托拉斯的诉讼案快得多，正如20世纪初，托拉斯企业发现，政府还没来得及对它们提起法律诉讼，零售巨头如西尔斯、蒙哥马利·沃德和 A&P 百货连锁店就早已战胜了它们。

## “掠夺性”定价

作为反托拉斯法传统的一部分，“掠夺性”定价是一个引人注目的理论。根据这一理论，想要除掉小竞争者并占领更多市场份额的大公司，会将产品价格降低到亏损的水平，迫使不能承受持续损失的竞争者在耗尽资源后退出市场。然后，获得垄断地位的大公司就会提高价格，而且价格不仅会回到以前的水平，还会提高到垄断地位带来的更高水平。这样，根据掠夺性定价理论，它会以牺牲消费者的利益为代价，弥补之前的损失，并在此后享受超额利润。

关于这一理论，最引人注目的一点是，它的支持者甚至很少提供具体的实例来证明这样的事情曾经发生过。也许更惹人注目的是，即使在法庭上，在反托拉斯法案件中，他们也不需要提供具体实例。诺贝尔经济学奖获得者加里·贝克尔（Gary Becker）曾说过：“我从未见过任何有记载的掠夺性定价的例子。”

虽然20世纪40年代的 A&P 百货连锁店、20世纪90年代的微软公司都曾被指控实行了“掠夺性”定价，但是在这些案件中，都没有出现掠夺性定价理论中的结果。低价格（A&P 百货连锁店）和包含免费浏览器（微软案）被解读成是为了取得垄断地位，即使它们并没有真正实现这些目标。

由于这一理论几乎不可能进行证伪，被起诉的企业不能辩称它没有追求这一目标，问题就仅仅变成了法官是否选择相信它。

掠夺性定价不只是一个没有证据的理论，它也几乎或根本没有经济意义。为了将一个竞争者逐出市场，以低于成本的价格出售产品，

这个公司遵循的是非常危险的策略，它会不断亏损。它唯一能确定的是一开始会赔钱。长期来看能否获得足够的额外利润以补偿这笔赌资是未知的。它能否得到补偿并同时避免反托拉斯法的制裁就更不可知了，而且反托拉斯法会带来数百万的罚款并导致公司被拆分。但是，即使这家可能的掠夺者公司成功地克服了这些难以克服的问题，也并不能保证消灭现存的所有竞争者就意味着消除了竞争。

即使一家竞争对手被迫破产，它的实物设备和技术人员也并不会随风消逝。这些设备和人员可能会被新产生的企业家获得，而且获得这些实物设备和失业工人的成本很可能非常低，使得这个新竞争者的成本比破产的竞争者更低，这样它就成为更危险的竞争者，因为它能用更低的价格或相同的价格提供更高的质量。

为了说明之后会发生什么，我们可以追溯到1933年，当时《华盛顿邮报》（*Washington Post*）面临破产，尽管并不是因为掠夺性定价。不管怎样，它的破产没有导致印刷机、大楼或记者的消失。所有这些资产后来都归出版商尤金·迈耶（Eugene Meyer）所有。就在4年前，尤金·迈耶曾为收购这家企业而竞价，却没有成功，如今却只用了不到原来1/5的价格就将其纳入囊中。在接下来的几十年里，在新的所有者和新的管理方式下，《华盛顿邮报》成长为美国首都最大的报纸。21世纪初，《华盛顿邮报》是美国发行量最大的5份报纸之一。

假设1933年《华盛顿邮报》是由于某个竞争者的掠夺性定价而破产，那么这个竞争对手所获得的不过是《华盛顿邮报》的再次崛起，因为尤金·梅耶拥有比原所有者更低的生产成本，于是《华盛顿邮报》变成了一个更加强大的竞争对手。

破产可以消除特定企业的所有者和管理者，但是它并不能消除新进入者带来的竞争。这些新进入者既可以接管一个已破产的企业，也可以在该产业中白手起家创办自己的企业。摧毁某个竞争者，或是摧

毁所有现存的竞争者，都不意味着消除了竞争，它还会以新企业的方式出现。总之，“掠夺性”定价是一个成本高昂的险招，要想用随之而来的垄断利润来补偿初始损失，希望微乎其微。它不过是一个没有具体实例的理论，这一点我们不用感到惊讶。我们应该惊讶的是，这一未经证实的理论在反托拉斯案件中受到如此的重视。

## 反托拉斯法的得失

也许，美国反托拉斯法最显著的正面效益是对串通定价的全面禁止。不论是出于什么理由，串通定价都是违法行为，往往会遭受重罚。但是它是否能抵消反托拉斯法对市场竞争带来的其他各种负面影响又是另一个问题了。

印度实施了更严格的反垄断法，造成了许多明显适得其反的后果，而这些法律最终在1991年被废止。印度禁止实业领袖扩大已经取得巨大成功的企业，防止它们超出“垄断”界限，因为垄断的界定不考虑“垄断者”有多少竞争者。结果印度企业家把其精力和资金放到印度之外，为那些没有“垄断”限制的国家提供产品、就业和税收。比如，有一位印度企业家从加拿大采购纸浆，在泰国生产纤维，并把这些纤维运到他在印度尼西亚的工厂用于产纱。然后，出口到比利时，在那里这些纱将被织成地毯。

究竟有多少其他印度企业由于严格的“垄断”限制而在印度之外的国家投资，我们不得而知。我们所知道的是，1991年印度废除《垄断和限制性商业行为法》后迎来了大型企业的扩张，这里面既有印度的企业，也有外国企业，因为这些外国企业现在发现印度更适合建立和扩大企业了。印度的经济增长率因此不断飙升，随之而来的是贫困人口下降，印度政府的扶贫能力也加强了，因为经济活动的增加带来了税收收入的增加。

印度的《垄断和限制性商业行为法》本想要限制大型企业，实际效果却是为企业阻挡了来自国内外的竞争压力，结果就是降低了企业追求效率的激励。回顾这一时期，印度的企业家领袖塔塔集团（Tata Industries）的拉坦·塔塔（Ratan Tata）谈到他自己的大型企业集团时说：

集团在受保护的环境中运营。这些不敏感的企业不担心竞争，不担心它们的成本，也不关心新技术。许多企业甚至不关心市场占有率。

总之，缓冲式资本主义（cushioned capitalism）造成的后果类似于计划经济。后来印度经济对国内外竞争开放也就引发了令人震惊的变化。当塔塔钢铁公司（Tata Steel）的董事获悉，运费上升使公司面临每年2,600万美元的亏损时，他们“焦虑不已”。过去，他们只需相应地提高钢铁价格即可，如今面临其他钢铁生产商的竞争，内陆运费不能直接通过涨价传递给消费者承担，因为这样会把顾客拱手让给全球范围的竞争者而造成更大的损失。塔塔钢铁公司别无选择，要么倒闭退出，要么改变经营方式。据《福布斯》杂志报道：

塔塔钢铁公司花费23亿美元关闭了破旧的工厂，更新了铁矿、煤矿和钢铁厂，并新建了一座高炉……多亏了设备更新和不合格率降低，1993年到2004年，生产率从每人每年78吨钢猛增至264吨。

2007年，《华尔街日报》报道说，塔塔钢铁公司声称自己是世界上生产成本最低的钢铁生产商，分析人员已经证实了这一说法的真实性。但是，如果这家公司和其他印度公司在预防“垄断”的幌子下不参与竞争，那么它们就不必要进行这些调整。印度的钢铁业，如同其汽车业、钟表业及其他行业一样，都因竞争彻底改革了。

# 第9章
## 市场与非市场行为

一般来说，“市场整体”的智慧要高于市场中最聪明的单个参与者。

——罗伯特·L　巴特利（Robert L. Bartley）

虽然商业企业已经成为现代工业化国家最普遍的经济单位之一，但是很多人并不理解企业内部是怎样运作的，以及它们是如何适应庞大的经济体制和社会的。企业广泛存在于世界各地的众多经济体中，人们对此习以为常，很少会去问为什么单单是这种方式战胜了其他履行经济功能的方式，为我们提供必需品和生活用品。

纵观历史上不同时期、不同地点出现过的许多经济性生产活动，资本主义企业仅仅是其中之一。人类在没有企业的情况下经历了数千年。部落时期一起打猎和捕鱼为生。封建社会时期，无论是农奴还是贵族，都不是商人。即使在最近的几个世纪里，美国仍有数百万家庭生活在自给自足的农场里，自己种植作物，自己建造房子，自己做衣服。甚至是现在，还有一些合作社组织，比如以色列基布兹，里面的人自愿向他人免费提供产品和服务。在苏联的现代工业经济中，政府和所有政府经营的企业取代了市场经济中的厂商，并从事同样的经济活动，但是它们不用面对市场经济中的厂商面对的激励或约束。

即使是在营利企业正常化的国家，除了像邮局和公共图书馆这样

的国有企业，也存在私人的非营利企业，如大学、基金会、医院、交响乐团、博物馆等，它们提供各种各样的产品和服务。其中一些企业提供的产品和服务跟那些营利企业提供的产品和服务不同，还有一些企业却提供相似或重复的产品与服务。

大学能出版图书赚钱，也能举行体育赛事收取数百万美元的门票。《国家地理》（*National Geographic*）杂志是由一家非营利企业发行的，就像美国史密森学会（Smithsonian Institution）和美国布鲁金斯学会（Brookings Institution）、美国企业研究所及胡佛研究所（American Enterprise Institute and the Hoover Institution）这类独立的非营利科研机构（“智库”），发行的其他杂志一样。机动车辆管理部门的某些职能，如驾驶执照更新，也可以由非营利组织美国汽车协会（American Automobile Association）来执行，并且它还能够像商业旅行社一样，安排航班和游轮航线。

总之，营利组织与非营利组织从事的许多活动都是重叠的，政府机构从事的活动也是如此，不管是地方政府、国家政府还是国际组织。不仅如此，随着时间的推移，许多活动会在这些组织中间转移。

例如，在市政府接管无轨电车、公共汽车、地铁之前，美国的市政交通曾是由私人营利组织来提供的。近年来，许多活动也在反向转移，一些地方的政府职能如垃圾回收和监狱管理等已经转交给私人营利企业；非营利高校的许多职能，如经营校园书店，也转交给了Follet 和巴诺书店这样的企业。传统的非营利学术机构则由凤凰城大学这样的营利大学作补充，它拥有的学生数量不仅超过任何一所私人非营利学术机构，甚至要超过一些美国州立大学。

各种组织同时从事类似或重叠的活动，让我们有机会深入理解经济活动的不同组织方式将如何影响组织中的决策者所面临的不同激励和约束，反过来这些激励和约束又如何影响经济活动的效率以及企业

影响经济体和社会的方式。

如果一个社会的大多数人既不学习经济学又不经营企业，那么对企业的误解几乎不可避免。在一个大多数人都是雇员和顾客的社会里，人们很容易把企业当作“它们”——没有人情味的组织，它们的内部运作很大程度上也不为人知，并且它们的资金量深不可测。

## 企业与非市场生产者

在市场和企业之前，非市场化的生产和服务方式已经存在了好几个世纪，没有几千年也有几百年，那么一个显见的问题就是：为什么企业能够在全世界这么多国家大范围淘汰非市场生产者呢？

企业大范围取代了其他组织商品生产和服务的方式，表明成本优势相当重要，而成本优势就反映在价格上。这不仅是自由市场派经济学家的结论，马克思和恩格斯在《共产党宣言》中描述资本主义企业时说：“商品的低价格像重炮一样打烂了所有难以逾越的障碍。”不管是在当时还是以后，企业都免不了要遭受批评。

很少有人想回到封建时期或自给自足的家庭农场岁月，而如今国有企业是资本主义企业的主要替代形式。这些政府企业要么是孤例，要么是在生产工具政府所有的基础上建立的某种综合性组织的一部分，如社会主义。关于市场或非市场方式生产产品和服务的优劣，已经有很多理论。但是，对市场和非市场生产者的真实追踪记录，才是真正的问题。

从原则上讲，市场或非市场的经济活动都可以由竞争性企业或垄断企业进行。然而，事实上，竞争性企业基本上只局限于市场经济之中，而政府通常会建立一个独家授权的机构来完成一项具体事情。

不管是在市场经济中还是计划经济中，垄断都是效率的敌人。而这两种经济的不同之处就在于，计划经济体制下垄断更常见。在混合

经济中，一些经济活动由政府来实行，另一些由私人行业来实行，政府的活动往往就是典型的垄断，而私人市场中的经济活动一般由竞争企业来实行。

因此，当飓风、洪水和其他自然灾害袭击美国某一地区时，参与紧急救援的通常既有美国联邦应急管理署 FEMA，也有众多私人保险公司，因为后者的客户遭受了房屋与财产损失。与私人保险公司相比，FEMA 是出了名的拖拉和低效率。保险公司把钱交到投保人手里的速度，不能比它的竞争对手慢。因为如果保险公司不能及时把钱给投保人，而他们的邻居却已经从另一家保险公司收到巨额预付款来渡过难关，不仅灾区的现有客户会转换保险公司，有关的消息也会在整个国家散播，导致其他地方的数百万人将价值数亿美元的保险业务从效率低的公司转移到效率高的公司。

然而，政府机构不用面对这种压力。不管 FEMA 因没有及时将救援设备送到灾区受害者手里受到多大的批评或嘲弄，并没有与之竞争的政府机构能够给人们带来同样的服务。此外，掌管这些政府机构的人拿的是固定薪资，而不是基于他们能够多快或多好地服务于灾民。在一些罕见的例子中，政府垄断机构被迫与那些做同样事情的私人企业竞争，结果往往跟印度的邮政服务一样：

孟买地区的邮政大臣 A P 斯瑞瓦斯特瓦（A.P. Srivastava）在27年前踏入邮政系统以来，邮政人员通常会雇用额外的劳动力来帮忙配送装得满满的一袋袋装在麻袋里的信件，这些信件往往要花一整天的时间才能配送完。

今天，私人部门的邮递，如联邦快递、联合包裹服务公司（United Parcel Service Inc.），已经占据全国一半以上的市场份额。这就意味着该城市成千上万的邮递员在午饭前就能完成任务。斯

瑞瓦斯特瓦先生并不能解雇过剩的职员，于是就花费大量的时间来编造一些新计划让他的员工忙起来。他已经将在孟买邮政局卖洋葱的方案取消，因为它们太易腐烂了。相反，他正在考虑销售头油和洗发露。

印度邮政部门在1999年配送了160亿件邮件，但是联邦快递和联合包裹服务公司进入后，它在2005年配送的邮件还不到80亿件。竞争意味着有输家和赢家，这是显而易见的事实，但这并不意味着人们能够广泛理解认可其中的含意。《纽约时报》的一名记者在2010年发现了一个“悖论”，德国一家高效的博物馆陈列柜制造商让其他国家的同类制造商“日子不好过”。德国其他产品的制造商同样也非常成功，但是“他们的成功有些却是以其他国家为代价的，如希腊、西班牙、葡萄牙”。他的一个广为人知的结论就是：“政策制定者要全力应付的问题是如何纠正德国竞争力造成的经济失衡。”

在美国，数十年来，一系列廉价零售商因为把高价格竞争者挤出市场而背负恶名。1936年的美国《罗宾逊—帕特曼法》（Robinson-Patman Act）有时也被称为“反西尔斯·罗巴克法”，而且国会议员帕特曼还谴责了经营 A&P 百货连锁店的人。到了21世纪，沃尔玛又继承了这个坏人的角色，因为它使那些高成本的竞争对手越来越难以生存。在印度，高成本的竞争者是政府机构，由于政府规则僵硬，比如不能解雇多余的工人，因此与为了应对新竞争而调整、努力求生存的私人企业相比，他们做出调整要困难得多。

从社会整体的角度看，高质量或高效率并不是问题所在，惯性和低效率才是问题的关键。不管是在市场经济体制下还是在计划经济体制下，惯性都非常常见，但是在市场上惯性是有代价的。20世纪初，西尔斯和蒙哥马利·沃德都不愿经营商店，因为数十年来它们通过专门

的邮购目录获得了巨大的成功。直到20世纪20年代，连锁商店的竞争大大削减了它们的利润，使它们出现财务赤字，西尔斯和蒙哥马利·沃德别无他法，只能开始经营连锁商店。1920年，蒙哥马利·沃德损失了将近1,000万美元，西尔斯则负债4,400万美元，而且当时的美元实际价值要比如今大好几倍。在计划经济体制下，西尔斯和蒙哥马利·沃德能够永久地当个邮购零售商，政府也没有动力建立竞争性的连锁商店让人们的生活更丰富。

计划经济和市场经济不仅在产量上不同，质量上也有差别。在苏联，从汽车、照相机到餐厅服务、航空服务的方方面面质量都很差。这并不是偶然现象。在市场经济中，生产商为了能够在经济上生存下去，必须满足顾客的需要；而在计划经济中，考验企业生存的是，它是否完成了政府中央计划设定的生产配额，这两种激励有着本质区别。在市场经济中，顾客关注的不仅是数量，还有质量。但是，中央计划委员会要审查的产品有数百万之巨，他们往往只能监督总产出。

这种低质量也是激励引起的，不全然是因为俄罗斯这个国家具有与众不同的特点。在美国或西欧，当自由市场价格被租金管制或其他形式的价格管制，又或是政府分配所取代时，也会出现质量恶化的情况。不同的激励同时存在时，出色的服务和糟糕的服务会出现在同一个国家，正如印度一名推销员的发现：

我到路边小餐馆或煎饼摊用餐，每次只要3分钟就能吃上饭。如果我额外再要一份烤肉，也只要30秒。在纱丽服商店，即使我一件纱丽服也不买，店主还是会展示100件纱丽服给我看。在我离开之后，他还要不辞辛劳地把纱丽服一件一件地叠好，放回衣架，这是毫无收益的行为。相反，当我去买火车票、付电话账单或去国有银行取钱时，我就成了讨厌的人，被苛待，要排长队等候。市集能够提供出色

的服务是因为店主知道，他要生存就需要依赖顾客，如果他彬彬有礼，用具有竞争力的价格提供高质量产品，那么顾客就会回报他。否则，顾客就会抛弃他，转而去下一家商店。但是，铁路、电信或银行并不存在竞争，因此他们的员工就绝不会以顾客为中心。

《经济学人》杂志同样指出，在印度，人们会“看到一家国有银行的出纳员在互相聊天，而顾客排起的长队已经到大街上了”。对比国营机构与私营机构，人们常常会忽略这样一个事实，即所有权和控制权并不是两者的唯一区别。政府经营的机构几乎总是垄断企业，而私营机构通常存在竞争者。设立竞争性政府机构去执行相同的职能，常常被消极地认为是“不必要的重复”。然而那些在国有银行排队等候而受挫的顾客是否会觉得另一家银行是不必要的重复，这又是另一个问题了。对印度出现的这一问题，私有化提供了一个答案，正如《华尔街日报》报道的：

银行部门仍然由庞大的印度国有银行控制，但是不断壮大的中产阶级正在将大部分业务转到高科技的私人银行，如住房发展银行有限责任公司（HDFC Bank Ltd.）和印度工业信贷投资银行有限责任公司（ICICI Bank Ltd.），这就使国有银行只能经营利润最低的业务，和最糟糕的借款人合作。

虽然很多国家的私人企业提供的服务很差，也有些自由市场上的企业存在偷工减料，但它们这么做要承担生存风险。当加工食品行业在19世纪出现在美国的时候，生产商在食品中掺入便宜的原料很常见。例如，芥末经常被装在颜色瓶子里出售，以掩盖掺假。后来亨利·J亨氏（Henry J. Heinz）开始用透明的瓶子卖纯正的芥末，也就让他有了决定性的优势来战胜竞争对手，而当竞争对手纷纷退出时，亨

氏公司却成为美国食品工业经久不衰的巨头之一，一直持续到21世纪，取得了极大的成功。2013年亨氏公司售出时，价格是230亿美元。

类似的还有英国食品加工企业克罗斯-布莱克韦尔公司（Crosse & Blackwell），它的优质食品不仅畅销英国而且还销往美国，在整个20世纪到21世纪，它一直是食品加工行业的巨头之一。不管是在市场经济体还是非市场经济体中，都不存在完美，而任何人类行为也不可能完美，但是市场经济会向那些使顾客失望的企业索取代价，奖励履行义务来满足消费大众要求的企业。在美国，那些在经济上取得巨大成功的企业都热衷于维护产品的声誉，尽管这些产品相当普通而且很便宜。

麦当劳建立自己的声誉靠的是标准化的汉堡包以及监察员，这些监察员经常暗访供应商，调查肉类采购的质量，甚至会在半夜突然袭击。山德士上校（Colonel Sanders）就因为会突然出现在肯德基餐馆而让餐馆胆战心惊。如果他不喜欢鸡肉的做法，他会把鸡肉全部倒进垃圾桶里，然后系上围裙，亲自做一些鸡块，演示鸡肉到底应该怎么做。后来，他的学徒戴夫·托马斯（Dave Thomas）创立了自己的温迪汉堡店（Wendy’s hamburger restaurants），也采用了类似的做法。尽管山德士上校和戴夫·托马斯不可能监察他们在美国的每一家连锁店，但是没有一个地方特许经销商愿意冒险让利润被连锁店老板倒入垃圾桶。

在信用卡时代，防止信用卡用户的身份信息被盗或滥用已经成为信用卡服务质量的一部分。相应地，像 VISA 和万事达等公司“已经通过罚款、发送警告函以及召开研讨会的方式对餐馆施加压力，迫使它们更加小心地保护信用卡用户的信息”。根据《华尔街日报》的报道：“所有接受信用卡结算的公司必须遵循由 VISA、万事达、美国运

通公司和摩根士丹利制定的一套复杂的安全规则。”

隐藏在这一切背后的基本事实就是，企业不仅仅销售有形产品，而且还销售与产品相关的名声。驾车旅行的人到达一个不熟悉的地方，更有可能走进麦当劳或温迪汉堡店，而不是其他餐馆。这种品牌名声会转化成美元，对麦当劳或温迪来说甚至可能达到数百万或数亿美元。拥有这笔至关重要的财富的人，是不可能容忍任何人毁坏他们的名声的。麦当劳的创始人雷·克洛克如果发现麦当劳的停车场有垃圾，他会怒火中烧。他的特许经销商不仅要保持店里没有垃圾，还要做到在餐厅的两个街区半径之内没有麦当劳的垃圾。

在这样的背景下谈质量，重要的是商品所服务的特定客户相关的质量。汉堡包和炸鸡不可能被认为是美食或健康食品，一家全国批量化生产食物的连锁店也不可能达到那些更有特色、更高档和更昂贵的餐馆的质量水平。连锁店能做的就是确保质量在特定顾客期望的范围之内，而这一质量标准通常超过了政府强制制定或使用的标准。正如《今日美国》报道的：

美国农业部称他们为全美国学校午餐计划购买的肉“符合或超过了商业产品的标准”。

但是政府并不总是如此。例如肯德基、汉堡王和好事多会更严格地检查细菌和危险病原体。每一天，它们都会对自己购买的碎牛肉检查5~10次以上，比美国农业部为学校生产的牛肉进行的检测更频繁。

玩偶匣快餐（Jack in the Box）与其他大型零售商针对汉堡里的某种细菌设定的检测次数高达10次以上，这要比美国农业部为学校牛肉设定的标准严格得多。

在鸡肉上，美国农业部为学校提供的成千上万吨鸡肉都是劣质品，这些鸡肉甚至可以拿去做堆肥或宠物食品。这些鸡肉都来自“衰

竭的母鸡”，因为它们已经过了产蛋期，这些鸡不符合山德士上校的要求，肯德基不会去购买，而且它们也不符合做汤的要求。金宝汤公司声称出于“质量的考虑”，一年前就停止使用这样的鸡肉了。

虽然市场经济本质上是一种非人性化的资源配置机制，但是许多最成功的企业还是通过关注个人元素获得了成功。伍尔沃斯零售连锁店成功的原因之一，就是创始人伍尔沃斯（F.W. Woolworth）坚信礼貌对待顾客至关重要。这源自于他自身的痛苦经历，他曾是一个穷困潦倒的农场男孩，去逛商店或买东西时，商店职员对待他像对待垃圾一样。

雷·克洛克热衷于维持麦当劳干净整洁的声誉，他也因此获得了回报，在麦当劳早期急需贷款来维持经营的关键时刻，雷·克洛克因为这一声誉获得了资金。一位参观过麦当劳餐厅的金融家后来说：“如果他们的停车场很脏，如果他们的围裙油迹斑斑，如果他们的食物不好，麦当劳就绝不可能得到这一笔贷款。”同样地，雷·克洛克与纸杯、牛奶、餐巾纸等商品的供应商也保持着良好的关系，让这些供应商同意借钱给他，帮助他摆脱了一次更早期的财务危机。

所谓“资本主义”，更准确地说，可以称为消费主义（consumerism）。也就是说，定调的是消费者，想要盈利的企业主必须学会怎么随之起舞。20世纪初，人们满心期待能够出现一种更高效、更人性化的由代表人民利益的政府规划和控制的经济，取代市场竞争。然而，到20世纪末，现实的结果打碎了所有的努力，世界各国，甚至是大多数社会主义国家都放弃了中央计划，民主国家的社会主义政府也开始出售政府经营的企业，这些企业长期以来的损失给纳税人带来了沉重的负担。

私有化被保守党政府奉为圭□，如英国首相玛格丽特·撒切尔，美

国总统罗纳德·里根。但是，最能够证明市场效率的证据是，即使是最反对资本主义的人领导之下的社会主义和计划经济政府，在目睹了工商业因缺乏价格、利润和亏损引导而导致的情形后，也转向了自由市场经济。

## 赢家与输家

许多人会感激市场经济创造的繁荣，但是他们不会惋惜某些个人、群体、产业或地区没有完全享受到总体经济的进步，或境况变糟。政治领导人或候选人可能会谴责这一不公平的现象，并提出各种各样的政府“解决方案”来“纠正”这一情况。

不管各种政治方案的优劣如何，在评价它们的时候我们必须牢记于心的是，不同经济部门的幸与不幸有着密切的因果联系，因此防止出现坏的结果也会把好结果拒之门外。史密斯·可若纳（Smith Corona）打字机每年损失数百万美元，戴尔电脑却年赚百万美元，这并不是巧合。因为计算机正在取代打字机。同样，随着数码相机的出现，胶卷的销售量开始削减，这也不是巧合。稀缺资源有着多种用途，意味着有些企业会失去这些资源，以便让其他企业使用它们。

当原材料和劳动力等资源可以用来生产大众更想要的计算机，就必须阻止史密斯·科罗纳使用稀缺资源来制造打字机。用来生产胶卷相机的资源也必须重新分配，用来生产数码相机。这并不是任何人的错。不管史密斯·科罗纳生产的打字机有多好，也不管它的工人多么技术纯熟和认真，当大众能够通过其他选项达到相同或更好的结果（用计算机）时，他们就不再想要打字机了。许多极其出色的胶片相机在数码相机制造出来后就停产了。

不论在什么时代，如果新产品或新的生产方法能够提高生活水平，稀缺就意味着资源必须从一些人手里转移到另一些人手里。

如果看不到农场和农民的数量在20世纪大幅度下降，就很难理解同一时期的工业如何能够增加数百万工人，而这些工人的产出大幅度提高了公众的整体生活水平。很少有人或企业会为了社会整体更进一步而放弃他们已经习惯做的事情，尤其是当他们在这一方面已经获得成功的时候。但是，在任何一种经济或政治体制中，如果想要实现或维持更高的生活水平，他们无论如何都必须被迫放弃资源，改变正在做的事。

要实现资源的转移，自由市场的经济压力只是方式之一，国王和人民委员只要命令个人或企业从做 A 事改为做 B 事。无疑，还有其他从一个生产者向另一个生产者转移资源的方式，但是效力和效率却千差万别。然而，重要的是，资源转移不可避免。换句话说，一些人、一些地区、一些行业被人“遗忘”或无法从整体繁荣中得到他们“应得的一份”，这不是一个必须要有政治解决方案的问题，而这种政治提案非常多，特别是在大选年份里。

虽然所有经济部门以同样的步伐同时发展，能够让我们的生活更愉悦、更简单，但是在任何一个变化的经济体中，这都不可能成为现实。我们无法预测新的技术和组织方式或融资方法什么时候在哪里出现。想要知道新发现是什么，就需要在新发现之前先发现它。很明显，这是相互矛盾的。

让政府来援助那些受经济变化负面影响的特定行业、地区或人口，往往是一种很大的政治诱惑。但是要这样做，只能将资源从更先进的经济部门，转移到产品生产或技术方法效率较低的地方，换句话说，只能阻碍经济对稀缺资源进行最有价值的配置，而整个社会的生活水平取决于稀缺资源是否流向最有价值的用途。此外，由于经济变化永无止境，如果政府屈从于干预特定行业、地区、人口的政治诱惑，那么阻碍资源流向最有价值用途的政策就会持续下去，从而牺牲

整个社会的生活水平。

我们需要做的，就是意识到经济变化已经持续了好几个世纪，并且没有迹象表明它会停下来或这些变化带来的必要调整会停下来。政府、产业以及人民都要意识到这一点。没有企业或个人会花光他们的全部收入，就好像他们不需要为难以预测的意外做准备一样。然而，许多观察家仍在继续哀叹，即使是经济上有准备的人也被迫做出调整，一名《纽约时报》的经济记者撰写了一本关于失业的书，书名耸人听闻，叫作《可被抛弃的美国人》（*The Disposable American*）。书中阐述了诸多案例，其中提到一位工作于某大型公司的行政主管，她的工作由于公司重组而消失，为此她不得不卖掉自己拥有的“三匹马中的两匹”，并出售了“价值16,500美元的宝洁公司股票，甚至在找工作期间，不得不为维系生活而节约开支”。

虽然这名行政主管有超过100万美元的存款和17英亩的庄园，却被用来当作社会失败的悲剧代表，因为不断变化的经济一开始创造了巨大的繁荣，现在她却不得不做出调整以适应经济的不断变化。

# 第三部分
# 劳动与报酬
# WORK AND PAY

# 第10章
## 生产率与报酬

误解或不恰当地使用政府数据，会导致许多错误的结论。

——史提芬·R　坎宁安（Steven R. Cunningham）

对资源配置进行的讨论，我们迄今为止主要关注的是非生物资源。但是，人也是生产输出所需的关键投入要素。大多数人并不愿意无偿提供劳动，他们要么因报酬而工作，要么被迫劳作，无论如何总要有人干活，只要我们需要生活，想要享受现代化生活水平下的各种便利设施。在过去的许多社会里，人们作为农奴或奴隶被迫劳作；在自由社会中，人们有偿工作。但是，报酬并不仅仅是个人的收入。报酬也是每个劳动者或潜在劳动者面临的一组激励，以及雇主面临的一组约束。因此雇主不能像苏联那样使用稀缺资源——保留多余的工人“只是为了以防万一”，这些工人本可以在其他地方从事更有效率的生产活动。

总之，支付薪资带来的经济作用不只是为个人提供收入。从整个经济的角度来看，为劳动支付报酬是一种配置具有多种用途的稀缺资源的方式。劳动是一种稀缺资源，因为工作总是比人们能够用来工作的时间多，所以人们拥有的时间就必须在竞争性用途中分配。如果货车司机的工资翻倍，一些出租车司机可能会更愿意去开货车。如果工程师的收入翻倍，那么本想主修数学或物理的学生可能就会转而选择

工程学专业。如果所有工作的工资都翻倍，那么一些已退休的人可能会重新就业，至少是兼职，而那些本打算退休的人可能会推迟退休时间。

人们能够获得多少报酬取决于多方面的因素。我们常听说职业运动员、电影明星或大公司的首席执行官有着天文数字的报酬，于是就有记者和一些人提出这样的疑问：某个人“实际”值多少钱。

幸运的是，从第2章中我们已了解到，根本没有所谓的“实际”价值，所以我们大可不必像其他人那样，把时间和精力用在这些没有答案的问题上。相反，我们可以问一个更实际的问题：什么决定了人们的工作报酬？答案也非常实际：供给和需求。然而，这只是起了个头。为什么供给和需求会让一个人挣得比另一个人多呢？

工人显然都希望得到尽可能高的报酬，雇主则希望支付尽可能低的报酬。只有当提供的报酬和能接受的报酬有重叠时，才会形成雇用。那么，为什么工程师的工资是邮递员的几倍呢？

邮递员当然想得到工程师那样高的报酬，但是能够成为邮递员的人太多了，雇主不会提高薪资标准。由于培训一个工程师要花费很长的时间，同时也不是每个人都能掌握这些培训的内容，所以相对需求而言，工程师供给不足。这只是从供给方面考虑。又是什么决定了劳动需求，什么决定了雇主愿意支付的界限呢？

工程师稀缺并不是他们更有价值的唯一原因。工程师能为公司带来更大的利益，才使得雇主愿意为他们的劳务竞价，并以此设定出价的上限。一位工程师只能为公司带来10万美元利润却要求20万美元的薪水，那么他显然不会被雇用。如果这个工程师能为公司带来25万美元的回报，那么很明显该工程师值得以20万美元雇用——假设没有其他工程师愿意以更低的薪水做同样的事情。

## 生产率

虽然“生产率”这个词可以用来形容员工为公司收益所做的贡献，但是这个词在其他方面经常有不同的定义。有时，它的含义是指每个工人与生俱来的某种生产率，而不是依赖于外界环境获得生产率。

一个使用最新的现代化设备的工人，每小时的产量显然要高于使用旧设备的工人的产量，或在管理欠佳、生产组织效率较低的公司的产量。比如，20世纪30年代，日本人在中国开办的棉纺厂比中国人开办的棉纺厂工资更高，但是在日本人开办的棉纺厂，每单位产出的劳动成本却更低，因为每个工人有更高的产出。这并不是由于设备不同——他们使用的机器一样，而是由于日本人的管理效率更高。

同样，在21世纪初，一家国际咨询公司发现，美国人在英国开办的制造企业的生产率比英国人开办的企业要高很多。据英国《经济学人》杂志报道，“英国工业公司的业绩与它们的美国同行相比差距惊人”，而谈到“节约使用时间和材料”时，只有40% 的英国制造商“考虑过此事”。不仅如此，“英国工程学专业的优秀毕业生更愿意为外资公司工作”。总之，即使生产率以每单位劳动的产出来衡量，英国公司的生产率也更低，这反映了管理方面的差距。

一般来讲，在生产过程中任何投入的生产率不仅取决于它自身的数量和质量，也依赖于其他投入的数量和质量。这样来看，南非的工人比巴西、波兰、马来西亚或中国的工人有更高的生产率，因为正如《经济学人》杂志指出的，南非的企业“相对于劳动更依赖资本”。换句话说，南非工人不一定比这些国家的工人工作更努力或技术更高，他们只是在工作中有更多更好的设备。

同样的原理也适用于通常并不被我们认为是经济活动的活动。它适用于纯粹的个人专长，如棒球运动员打出本垒打的概率。如果一个

棒球击球员在另一个击球员前面击球，那么他打出本垒打的概率就更大。但是，如果排在他后面的击球员不太可能打出本垒打，那么投手就很可能会在关键时刻保送他上垒，不论是有意向他投好球，还是用其他方式，这样在整个赛季中，他打出本垒打的概率就小多了。

比如，在特德·威廉姆斯（Ted Williams）的职业生涯中，按照击球比例看，他是美国棒球史上打出本垒打概率最高的球员之一。然而，他只在一个赛季打出了40个本垒打，因为他通常每个赛季都会有高达162个保送上垒，平均下来，一个有154场比赛的赛季，一场比赛就有超过一个保送上垒。

相比之下，汉克·阿伦（Hank Aaron）在8个赛季里打出过40个或更多的本垒打，尽管如此，他的本垒打概率也没有特德·威廉姆斯高。虽然汉克·阿伦在他的职业生涯打出了755个本垒打，但是在他参加的23个赛季里，从没有达到过100次保送上垒。在汉克·阿伦职业生涯的大部分时期，排在他后面击球的埃迪·马修斯（Eddie Mathews）打出本垒打的概率与汉克·阿伦相当。这样，就没什么必要保送阿伦上垒，否则在给马修斯投球时，场上就多了一个人在垒上。总之，汉克·阿伦作为一个本垒打击球员的生产率要更高，因为他击球时，还有埃迪·马修斯在击球员准备区。

更普遍地来说，几乎在所有的场合，你的生产率不仅取决于你自己的工作，而且也取决于协作因素，如设备、管理和你周围的其他工人的质量。电影明星希望有好配角演员、好化妆师和好导演，这些人都有利于影星的表演。学者非常依赖他的研究助手，而将军则依靠其幕僚和军队来赢得战争。

不论某个人的生产率源自哪里，它决定了雇主为了获得这个人的劳务会出多高的价格。正如任何工人都可以通过补充性要素（工作搭档、机器，以及更有效的管理）提高自己的价值一样，他们的价值也

会因个人无法控制的其他因素而降低。

如果一个地方的运输成本比另一个地方的高，即使是工人每小时产出相同，他们的价值也可能不同，雇主从销售中获得的净收益也更低，因为收益中必须扣除较高的运输成本。在竞争性市场上出售相同的产品如果运输成本不同，那么运输成本较高的企业就无法将全部运输成本转嫁给消费者，因为他们的竞争对手运输成本较低，定价也低，高价格只会造成客户流失。第三世界国家可能没有现代化的高速公路或高效的铁路公司和航空公司，那里的企业可能要被迫承担更高的运输成本。即使他们与更先进的经济体中的企业一样，用相同的价格出售相同的产品，获得的净收入也会较少，因此生产这些产品的劳动的价值也会相应地减少。

在腐败严重的国家，为了得到当局允许而进行的必要贿赂，也同样要从销售收入中扣除，也就降低了产品和工人的价值，即使这些工人每小时的产出与现代化程度更高、腐败更少的经济体中的工人并无差别。事实上，第三世界的工人每小时的产量都比较低，从销售收入中扣除较高的运输和腐败的成本后，第三世界工人的收入只相当于其他国家工人收入的一小部分。

总之，生产率不只是单个工人行为的结果，也是其他许多要素的结果。我们说对劳动力的需求基于工人生产率的价值，但并不是指报酬基于价值。价值和生产率是两个截然不同的东西，就像道德和因果关系是两个不同的东西一样。

## 报酬差距

迄今为止，我们讨论的是影响劳动力需求的因素。那么，供给方面又是怎样的呢？如果没有必要，雇主很少会支付高价，因为还有其他人愿意并能够以更低的价格提供相同的劳务。

薪资与其他价格一样的经济功能类似，它们都对具有多种用途的稀缺资源的使用具有指导作用，在它们的作用下，每种资源都会被用于最有价值的用途。然而，现在我们讨论的稀缺资源变成了人类，相较于生产过程中的其他投入的费用，我们倾向于用不同的眼光来看待薪酬。我们经常会问一些带有强烈感情色彩的问题，即使它们在逻辑上毫无意义并且无法界定。比如，工资“公平”吗？工人受到剥削了吗？这是“最低生活工资”吗？

没有人愿意看到自己的同胞生活在贫困脏乱的环境中，而且很多人都愿意采取行动解决这一问题，就像我们看到的，除了政府花费数十亿美元为穷人提供更好的生活条件，每年各种慈善机构收到的善款也高达数十亿美元。这些重要的社会活动同时发生在价格调节的经济中，服务于不同的目的。试图抹去价格（包括人们的劳动和才能的价格）的信号功能，让它无法指导资源流向最有价值的用途，也就使价格无法有效达成最基本的目标，有赖于此的整个社会的繁荣也将失去根基。归根结底，是经济繁荣让人们有可能捐赠数十亿美元去帮助不幸的人。

### 收入“分配”

有些人挣得比其他人多，没有比这更直接易懂的事实了，但原因各有不同。比如，有些人只是因为年龄大就挣得多，他们有更多的经验、技术，接受正规教育和在职培训的时间也更长，因此他们能够更有效地完成某项工作或者能够承担更复杂的工作，而新手或缺乏经验和培训的人则难以胜任。这些人因此获得更高的收入毫不稀奇。随着岁月流逝，年长者对工作更在行，越来越多的人会注意到他们和他们的个人能力，也就带来新的工作机会或在原单位获得晋升。收入最高的前5% 的人中，大多数都在45岁以上，这种情况并不少见。

这些都是存在个人收入差异的常识性原因。但是，在对“收入分配”这个含糊的术语进行抽象讨论时，这些原因和其他许多常识性原因往往都会被忽略。在讨论高收入阶层和低收入阶层时，他们经常被称为“富人”和“穷人”，就好像他们是不同阶级的人，但实际上他们只是处于生命不同时期的人。1975年收入最低的20% 的美国人有3/4在16年后成为收入最高的40% 的美国人。

无须惊讶，16年过后，人们通常都多了16年的工作经验，可能是通过在职培训，也可能是经过了正式教育。而那些做生意的人或专业人士有16年的时间建立自己的客户群。如果他们不能因此赚到更多的钱，那才令人惊讶。

这些都不是美国独有的现象。一项对欧洲11国的调查也发现了类似的情况。处于贫困线以下的人很多都在两年内脱贫了，收入超过贫困线。这一比例在希腊是1/2，在荷兰是2/3。在英国，一项调查在5年内追踪数千人，最终也有类似的发现。5年后，最初收入水平处于最底层的10% 的人，大约有2/3脱离了这一阶层。在新西兰的调查同样显示，收入最低的20% 的人中，有很多在不到一年的时间内就获得了收入提升，当然更多的人通过更长的时间脱离了这一阶层。

有些人在贫困中出生、生活和死亡，同时另一些人则在奢侈中出生、生活和死亡，这样的情形与年轻人还没有达到前辈（比如他们的父母）的收入水平的情况是非常不同的。但是，媒体甚至学术界经常引用的统计数据，通常不区分这种迥异的情形。此外，那些公布统计数据的人则好像在说，他们讨论的是阶级之间的收入差异，而不是年龄段之间的收入差异。尽管在很少的情况下人们很可能一生都停留在某一收入水平，但是他们却不可能一直待在某一年龄段。

由于人们在收入阶层之间移动，所以他们在一生中的收入不平等程度并不等于某年的收入不平等程度。新西兰的一项调查显示，在整

个工作生涯中的收入不平等程度要小于任意一年的收入不平等程度。

对“富人”和“穷人”的许多讨论，或者说对最富或最穷的10% 或20% 的人的讨论，不能说明哪些收入应划分到这些类型中。2011年，收入为101,583美元的家庭足以跻身收入最高的20% 的美国人之列。但是一对夫妇，每个人都年入超过5万美元，则每个人都不会被归入“富人”行列。即使要成为收入最高的5%，也只需要超过18.6万美元的家庭收入，即参加工作的夫妻只要每人挣9.3万美元。这是个不错的收入，但是人们工作几十年后才能从较低的薪酬水平达到这个收入，因此很难说是富裕的标志。

把特定收入阶层的人看作“富人”是错误的，根本原因是收入和财富是不同的东西。不管在某年有多少收入经手，你的财富取决于这一年你保留并积累了多少。如果某一年你得到了100万美元却花了150万美元，那么你并没有变得更富有。我们反而会发现，许多收入不高但很节俭的人去世后，为继承人留下了惊人的财富。

即使是真正富有的人也会出现流动。《福布斯》杂志在1982年首次发布最富有的400个美国人名单时，上榜的有14名洛克菲勒家族成员、28名杜邦家族成员和11名亨特家族成员。20年后，这份名单上包括3名洛克菲勒家族成员、1名亨特家族成员，没有杜邦家族成员。登上1982年《福布斯》榜单的最富有的美国人，有略多于1/5的人的财产是继承来的，然而到2006年，上榜的人中只有2% 的人财产是继承来的。

虽然谈论了这么多“收入分配”，但是大多数收入根本不是像报纸或社会福利金支票那样从某个中心分配出去的。大多数收入只是数字统计意义上的分布，就像人口的身高分布，有些人是5英尺4英寸高，有些人是6英尺2英寸高，但是这些身高并不是由某个中心分配的。然而，我们经常读到记者和其他人探讨“社会”如何分配收入这样的问

题，而不是简单地描述为一些人赚得比其他人多。

每个人的工作值多少钱，“社会”对此并没有集体的决定。在市场经济中，从某人的产品或服务中获得直接利益的人决定了产品和服务的价格。偏爱集体决策的人会坚持为他们的决策方式辩护。但是，认为如今“社会”根据一组结果来分配它的收入，并且应该以未来的不同结果来改变分配，这样的建议只会带来误导。

这是一个误导性的隐喻。讨论收入差距所使用的体系，跟这个隐喻一样令人误解。与个人收入的统计数据相比，家庭收入的统计数据尤其误导人。个人的含义通常是相同的，即单个人；但是家庭的规模在不同时期、不同民族和种族、不同收入层级之间差距很大。

比如，对美国人口普查数据的详细分析表明：2002年，家庭收入最低的20% 的人口有4,000万，但家庭收入最高的20% 的人口却有6,900万。粗心的人会假定这种五分法意味着把国民划分成“五个等量的层级”，有两位著名的经济学家在一本畅销书中对此做了错误的描述，而这些层级并不等量，它们代表的是数量差异很大的人群。

不仅低收入家庭和高收入家庭的人口数量差异很大，介于低收入和高收入之间的家庭，它们之间的工作人口占比也有非常大的差异。2010年，前20% 的家庭中，户主参加工作的有2,060万人；相比之下，后20% 的家庭中，户主参加工作的还不到750万人。这些差距虽然惊人，但是还没有区分工作是全职还是兼职。在收入最高的5% 的家庭中，全年从事全职工作的户主人数，比收入最低的20% 的家庭中全年工作50周及以上的全职户主还要多。也就是说，前5% 的家庭与后20% 的家庭一整年都有全职工作的户主人数分别为430万和220万，可以看出前5% 的家庭绝对数量更高。

回到19世纪90年代，那时收入最高的10% 的人工作的时间要少于最底层的10% 的人，但这种情况早已逆转。我们谈论的不再是悠闲

的富人和劳累的穷人。今天，我们常常谈论的是有稳定工作的人和没有稳定工作或根本没有工作的人。在这样的情况下，工资增加就加剧了收入不平等。发表在《哈佛商业评论》（*Harvard Business Review*）上的一项调查显示，收入最高的6% 的人中，有62% 每周工作超过50小时，有35% 工作时间超过了每周60小时。

家庭规模不仅在某个时期中随收入水平转变而变化，也会随着时间的变化而变化。这些差异并非偶然。他们从根本上改变了“收入分配”的趋势，比如，每个美国家庭的真实收入在1969年到1996年间只增长了6%，但是同一时期的实际人均收入却增长了51%。产生这种差异的原因是家庭的平均规模在这一时期下降了。也就是说，更小的家庭——有些家庭只有一名成员——赚得的收入和上一代更大的家庭的收入持平。从一个更长的时期来看，从1967年到2007年，实际家庭收入中位数增长了30%，但是实际人均可支配收入在同一时期却增长了100%。每个家庭的成员人数下降是这些差别的主要原因。

经济繁荣促进了家庭规模缩小。早在1966年，美国人口普查局就曾报告家庭数量的增加快于人口数量的增加，并总结道：“家庭加速形成的主要原因是个人，尤其是在毫无关系的个人之间，越来越倾向于拥有自己的家庭或住房，而不是与亲戚一起住，或作为房客或寄宿者住进现有的家庭。”然而，基于经济繁荣的结果所得到的家庭收入统计数据，却被广泛用来表明经济并没有真正得到发展。

比如，《华盛顿邮报》的一位作者称：“在过去30年里，大多数美国家庭的收入始终停滞不前。”这些作者总是对经济事实视而不见。即使家庭收入保持不变，现在一个家庭中有两人工作，收入却与以前一个家庭中有三人工作时相同，所以实际上人均收入增加了50%。

虽然对“富人”和“穷人”的一些胡乱或带有误导性的讨论，是基于

人们暂时的收入水平，但是真正的富人和真正的穷人确实存在，也就是那些一生中都会生活在奢侈或贫困中的人，然而这部分人口比总收入统计所报告的要少得多。正如大多数美国“穷人”不会一直很穷一样，大多数最富有的美国人也不是出身豪门。美国的百万富翁中有4/5是在有生之年自己挣到财富的，他们并没有继承什么财产。此外，和真正贫穷的人一样，真正富有的人也很少。

即使我们把净值100万美元作为富人的标准，也只有3.5% 的美国家庭能够达到这一水平。考虑到净值已经包含了从家居用品、衣服到个人养老金在内的所有东西，这个标准实际上是很平常的水平。有5% 的人口在多年内一直处于最底层的20%，如果我们把这部分人口算作真正的穷人，那么真正的富人和真正的穷人加起来也不到美国总人口的10%。然而，一些政治言论可能会说，大多数人要么是“富人”，要么是“穷人”。

## 一段时间内的收入趋势

如果我们关心的是有血有肉的人的经济福利，就不应该在不同收入阶层之间进行统计比较，我们需要关注人均实际收入，因为人并不是靠他们在总收入中的份额来生活的，他们靠真实收入生活。1975年美国收入最低的20% 的人中，98% 的人实际收入到1991年都提高了，而且最低收入人群中有2/3，在1991年的实际收入高于1975年的平均水平。

即使仅仅聚焦于收入水平，底层的20% 的家庭，他们的收入占美国总收入的份额从1985年的4% 下降到2001年的3.5%，但并不妨碍这一收入水平的家庭实际收入的绝对额增加了数千美元，更不用说在这期间有多少人已经脱离了底层的20% 了。

与其追踪个人收入，不如观察同一时间段内最高收入和最低收入

的比较数据，从中我们更容易发现完全不同的趋势。比如，有一个广为人知的事实，即美国人口普查数据表明，国民收入中流向底层的20% 的百分比在过去几年中不断下降，流向顶端的20% 的百分比却在不断上升，并且流向收入最高的1% 的资金增长尤其迅速。于是人们经常抱怨“富者愈富，穷者愈穷”，这种观点也为媒体提供了很多戏剧性且令人震惊的新故事，受到报纸广泛报道，电视也用它们来吸引观众，同时还给一些人带来了意识形态的满足，给另一些人提供了政治上的用途。然而，这是真的吗？

当我们考察特定个体随着时间所发生的变化，就会发现截然相反的情况。不幸的是，大多数统计数据，包括美国人口普查局的数据，不会去追踪特定个体所经历的变化，即使他们的错觉可能来自不同时期不同分类的收入数据。也有追踪个人情况随时间变化的调查，其中来自密歇根大学和美国国税局的两份报告显示了相似的状况，都与经常被引用的美国人口普查局的数据和其他数据大相径庭。密歇根大学追踪了1975年到1991年的同一群人，而美国国税局追踪了一些个人在1996年到2005年的所得税申报表。

密歇根大学的研究发现，1975年收入最低的20% 的美国劳动人口，有大约95% 到1991年已经脱离这一层级，并且有29% 成为收入最高的20% 的人；相比之下只有5% 的人仍然在收入最低的20% 中。1975年到1991年，收入绝对量增长最多的是1975年调查初期收入最低的20% 的人，收入绝对量增长最少的是当时收入最高的20% 的人。

换言之，初期处于最底层的人，收入上升得要比处于最高层的人更快。这与美国人口普查局的数据所描述的情形正好相反，因为它的数据以追踪收入水平为基础，而不是追踪收入水平发生变化的个人。

美国国税局的统计数据也追踪了特定个体的状况，并显示出了类

似情况。美国国税局发现，从1996年至2005年，所得税申报者中底层的20% 的人收入增长了91%，顶端的1% 的人收入下降了26%。一般来看，美国人口普查局的数据、美国国税局数据和密歇根大学的数据不可能都正确，但是它们确实都是正确的。研究一段时间内的收入水平和研究一段时间内的个人状况，衡量的是完全不同的东西，但我们常常会将它们弄混。

有一项研究调查了加拿大一段时间内的个人收入状况，结果与美国的情形非常相似。从1990年到2009年，原本处于底层的20% 的加拿大人，收入绝对值增长最多，增长比例也最大。原本处于底层的20% 的加拿大人，只有13% 到2009年仍保持在低收入水平，但是有21% 的人上升到了顶端的20%。

不论不同收入水平之间的关系如何，不同个人之间的关系是完全不同的情形，因为随着时间的推移，人们会从一个收入水平转移到另一个收入水平。因此，收入水平的命运与人的命运十分不同，而且在很多情况下，是完全相反的。当收入水平处于底层的工薪人群在10年内收入翻倍，那么他们就不再处于底层。这并没有什么神秘之处，因为大多数人的职业生涯都是从初级职位开始的，随着经验的增长，收入也会提高。同样，收入水平处在金字塔顶端的人，也常常在最高点徘徊，并且收入不会像底层的人那样迅速增长，这都没什么可惊讶的。

在某些年份，由于收入的暴增，一些美国人成为收入最高的1%，2010年时，这种暴增大约需要达到369,500多美元。在某年出售了一套房子的人，当年的收入是前后数年年收入的好几倍；而在某年得到大量遗产或将多年积累的股票期权套现的人，情况也非常类似。收入在某年达到最高水平的人，很大一部分是由于收入突然大幅度上升。1996年处在收入水平顶端的1% 的人中，有一半以上到2005年掉

出了这一水平。1996年处在收入顶端的万分之一的人中，有3/4在2005年时已经掉队。

许多人可能永远也不会遇到让他们成为最顶端的1%　　的收入暴涨，但是随着职业生涯的进阶，最终也会进入收入最高的20%。从任何意义上说，他们都不是“富人”，虽然他们可能在政治上、媒体中或学术言辞中被称为“富人”。正如前面指出的，要成为收入最高的20%所需要的资金量，几乎不足以让他们过上富人和名人的生活，甚至收入最高的1%　的人也不足以支撑这样的生活，因为处在这个水平的人有一半无法保住地位。

正如收入顶峰时有出现，某些年份也会遭遇收入低谷。因此，真正的富人，或有钱人，可能会在某些年份出现生意或投资的亏损或关闭。这样，他们的收入在某年可能很低，甚至是负数，但在任何意义上，他们都不是穷人。这有助于解释一些异常现象，如数十万年收入在2万美元以下的人，却住在价值30万美元以上的房子里。

收入水平数据和个人收入数据看似相互矛盾，引起这一结果的根本性混乱都源自一个隐含的假设，即某个时期处于某收入水平的人会一直处于这一收入阶层。如果这是真的，那么一段时间内收入水平的变化趋势，将会和一段时间内个人收入水平的变化趋势相同。然而，事实并不如此，因此这两组统计数据不仅推导出了不同的结果，甚至还得出了相互矛盾的相反结果。

收入越高，稳定性越差。据《华尔街日报》报道：“在过去的三次衰退中，收入最高的1%　的人群（2008年收入在380,000美元及以上的人群），相较美国其他收入的群体，经受的收入冲击比例最大。”收入50,000美元及以下的人群，从2007年至2009年收入下降了2%，收入百万美元以上的人群在此期间的收入则下跌了近50%。

相反，当经济增长时，收入最高的1% 的人群，“收入增长速度是

美国其他人群的3倍。”无须惊讶，因为高水平人群的收入不太可能是依靠工资，更多的是依靠投资或销售收入，而这两类收入在经济增长或下降时变化很大。收入的这一模式也适用于财富。“在1990年和2001年的经济衰退期间，美国最富有的5% 的人（以净资产衡量）经历了财富的最大跌幅。”《华尔街日报》上的一篇文章曾这样报道。

技能上的差异

生产率和报酬产生差异的原因之一，是一些人比其他人拥有更多的技能。工程师挣的比邮递员多，有经验的船员挣的比没经验的船员多，有经验的飞行员则挣的比任何船员都多，对此没有人会感到惊讶。尽管工人可能被认为只提供了劳动，但大多数人提供的不只是从事体力劳动的能力，还有处理任务的思维能力。在大多数现代经济体中，仅凭“四肢发达、头脑简单”就足以从事很多工作的时代已经过去。虽然看似很明显，但它的意义却并不那样明显，也没有被广泛理解。

在体力和耐力是主要工作要求的时代和地方，生产率和报酬往往会在人类生命最年轻的时期达到高峰，中年劳动者则只能获得较少的报酬或较少的就业机会，抑或两者兼而有之。对体力劳动的重视也使得企业偏爱男性工人，而不是女性工人。

在一些只能勉强维持生存的极度贫困的国家，从事体力劳动的性别差异非常巨大，以至于最贫穷的人常常杀死女婴。虽然母亲对于一个家庭来说是必要的，但是额外的女性家庭成员运用原始的工具，在小块土地上从事艰苦的农业劳动，生产的食物还不够自己活命，而且在营养不良和饥荒盛行的时期，她消耗了其他人生产的食物，也威胁到整个家庭的生存。经济发展的好处之一就是，人们不必再面对令人绝望的残酷选择。

技能和经验相对于体力的重要性提升，改变了青年人和老年人之间的相对生产率，以及女人和男人之间的相对生产率。这种情况在当代尤其如此，因为工业社会，机器取代了人力，而且在高科技经济体中，技能变得至关重要。即使在相对较短的时期中，大多数人达到收入顶峰的年龄也已经迅速提高。1951年，大多数美国人在35至44岁之间达到收入顶峰，这一年龄段的人挣的钱比二十几岁的人高出60%。然而，到1973年，35至44岁年龄段的人挣的钱比更年轻的工人挣的多了1倍还多。20年后，挣钱最多的年龄段上升至45到54岁，这一年龄段的人赚的钱是他们在20多岁时挣的钱的3倍还多。

同时，体力的重要性逐渐降低，降低或消除了男性工人在更多职业中的优势。这些变化并不要求所有雇主对自身利益有更开明的认识。有些企业通过取消对男性工人的奖励，使得男女报酬都与他们的生产率相匹配，最终降低了生产成本，与这些企业相比，那些坚持为产出没有相应增加的工人付更多报酬的企业处于竞争劣势。最不开明或具有偏见的雇主承担更高的劳动成本，他们的企业可能会因为市场的残酷竞争而遭淘汰。正因为如此，在法律规定同工同酬之前，女性的报酬就开始等同于资历相同的男性了。

随着技能的重要性增加，两性间的经济不平等将得到降低，但是有技能者和无技能者之间的不平等将会增加。此外，由于技能更熟练的工人使经济的生产效率更高，也就带来了收入的普遍提高，这往往会增加具有稳定工作的人和没有稳定工作的人之间的不平等。前文提到，正如最高收入阶层和最低收入阶层之间存在巨大差异，有工作的人与没有工作的人之间在数量和比例上也有显著差别。同时增加工作报酬和福利待遇，会让更多人不用参与工作也能生存，也注定了所得和报酬变得更加不平等，因为福利发放并不直接用现金，而是用住房补贴或医疗补贴等形式，这些福利不被纳入收入统计。

不同的个人（或国家）之所以会处于不同的经济水平上，看似最明显的原因之一，是他们在不同的经济水平上进行生产。随着经济增长愈发依赖技术，经济复杂程度越来越高，工作对体力的要求将越来越低，对拥有更高技能的人的需求却越来越高，这部分人也会得到更高的报酬。在这些条件下，顶端收入阶层和较低收入阶层之间的差距越来越大根本不足为奇。

## 就业歧视

报酬差距往往反映了技能、经验或者从事艰难或危险工作的意愿的差异，但是报酬差距也反映了对社会某类细分人群的歧视，比如少数民族、妇女、社会底层或其他群体。然而，为了确定是否存在歧视及其严重程度，我们需要先定义歧视。

有时，歧视被定义为在雇用、定薪或晋升时，对不同群体的人使用不同的标准。最严重的就是拒绝雇用。19世纪和20世纪早期，美国许多招聘广告中常注明“爱尔兰人不得申请”。在第二次世界大战前，美国的许多医院不招黑人医生或犹太医生，并且一些著名的律师事务所也只雇用来自上层社会的新教白人男性。在其他情况下，不同群体的人都可能被雇用，但是会被分配去做不同种类的工作。

这些情况不是美国和现代社会独有的。相反，有史以来的几千年里，不同群体的成员在法律上、现实中受到区别对待在全球都是普遍现象。平等对待所有人，不论他们来自哪个群体，从历史上看是一个相对晚近的观念，也绝不是当今世界普遍遵守的一条原则。

与歧视重叠，并经常与歧视混淆的是，基于不同个体的技能、经验、工作习惯和行为方式的根本差异而产生的就业差异。比如，莫霍克印第安人长期以来一直在美国从事建造摩天大楼的工作，因为他们在高耸的钢筋结构上行走不会感到恐惧，也不会因此分心。殖民时期

马来西亚的橡胶种植园中，中国工人在相同时间内从橡胶树上收集的汁液是马来西亚工人的两倍。

更偏爱一些群体，不想或不愿雇用其他群体，经常被描述为是由于“偏见”“歧视”或“成见”，但是第三方观察者不能轻易忽视那些为了支持自己观点而付出金钱的人的切身感受。即使不以不同的看法看待不同群体，对不同群体使用相同的雇用标准，也会导致雇用、解雇或提拔的人数比例在不同群体间差异很大。虽然因资质而歧视和因表现而歧视在原则上有根本的区别，但是要在现实中区分它们的不同并不容易。统计数据中很少包括关于技能、经验、表现或旷工的详细信息，有关工作习惯和态度的信息就更少了，因此我们几乎无法比较来自不同群体的真正可比较的个人。

比如，长期以来，女性收入一直比男性低，但是大多数女性会在人生的某一时期生孩子，并且许多人会离开劳动力市场，直到她们的孩子可以离开妈妈放在日托所。女性的职业中断会减少女性的工作经验和资历，相应地也就阻碍了她们的收入增加，而在此期间，男性一直在工作，他们的工资自然得到增加。然而，尽管女性作为一个群体，其收入要大大低于男性群体，但是早在1971年，高中毕业后一直工作到30多岁的美国单身女性的收入却略多于同样条件下的单身男性。

这表明雇主愿意为具有相同经验的女性和男性提供同样的待遇，只要他们在劳动力市场上竞争并胜出，甚至有相同经验的女性也可以比男性表现得更好并因此挣得更多，但是家庭责任的不同阻碍了两性获得相同的工作经验以及基于工作经验的相同收入。这些都不足为奇。比如，如果女性的报酬只相当于有相同经验和表现的男人的75%，那么雇主就可以用同样的钱雇用4个女性，而不是3个男性，从而在生产成本方面取得决定性优势，并打败竞争对手。

换句话说，在这种情况下，任何歧视女性的雇主都将会产生不必要的高成本，并且在竞争中面临利润、销售额下降，甚至面临破产的危险。值得我们再次注意的是，我们在第4章中区分的目的性因果关系和系统性因果关系。即使没有哪个雇主有意识地或故意地思考歧视女性的经济意义，随着时间的推移，竞争的系统效应也将会淘汰那些根据性别差异而不是生产率差异支付报酬的雇主。随着女性开始建立她们自己的企业——这样做的人在大量增加，并且她们不会歧视其他女性——淘汰过程将加速。

女性与男性之间的主要收入差距并不都相同，但是生育过孩子的女性和没有生育过孩子是不同的。有一项研究显示，没有孩子的女性获得的报酬是男性的98%，而有孩子的女性的报酬只有男性的75%。此外，即使是没有孩子的女性，也不一定与男性有同样的职业。可能会生育孩子这一事实，使得不同职业对女性有不同的吸引力，即使她们还没有当妈妈。像图书管理员或教师这些职业，即使花几年时间照顾小孩还能再回去工作，这些工作于是对期望成为妈妈的女性比计算机工程师这类职业更有吸引力，在后一种行业中，变化非常迅速，几年不工作，你在这一领域就会远远落后。总之，女性和男性会做出不同的职业选择，并且可以通过在接受教育的时候专修各类不同的学科组合，来为职业做准备。

女性在劳动力市场上是否受到歧视或受到多少歧视，这一问题也是在问：相同领域中具有相同资历的男性和女性在收入上是否会有很大的不同。但是，不同性别之间的收入是否均等这一问题则非常不同，因为职业选择、教育选择和持续就业的差异都会影响收入。男性往往会从事危险性更高的职业，收入也比安全性更高的类似职业多。正如一项研究所显示的：“尽管职场上的男性只占54%，但是因工作死亡的人中，男性却占92%。”

试图对真正可比较的个人进行比较所遇到的类似问题，让我们很难确定不同种族或民族间是否存在歧视及歧视的程度。不论在美国还是其他国家，一个种族或民族与另一个种族或民族在年龄上有10年甚至更长时间的差异，这并不罕见，而且我们也已经看到年龄如何造成收入间的巨大差距。虽然总的统计数据显示，美国的不同种族和民族之间在收入上存在巨大差异，但是详细数据经常表明这种差异要小得多。比如，同一年龄（29岁）和智商（100分）的黑人男性、白人男性以及拉丁裔男性，他们之间的平均年收入差距在1,000美元以内。在新西兰，尽管毛利人和白人的收入差距很大，但是当我们把相同年龄、相同技能、相同文化水平的毛利人与其他新西兰人做比较时，差距同样大幅度缩小。

许多关于歧视的讨论总以为雇主可以随意决定雇用或报酬，而不必付出代价。但是他们忽略了一个事实，即雇主并不是孤立地经营企业，而是在市场上经营企业。各个企业为了得到雇员和顾客而相互竞争。不论是在产品市场上，还是在劳动力市场上，错误的决定会增加成本，正如我们在前面章节讲到的，犯错的成本会导致严重的后果。不仅如此，这些成本随着市场条件的不同而不同。

歧视让受歧视者没有机会获得更高的收入，并因此付出代价，这一点很明显，然而歧视也让施加歧视的人付出了代价，他们也会因此失去获得更高收入的机会。例如，当房东拒绝把公寓租给“错误”的群体时，也就意味着公寓会空置更长的时间。很明显，如果是在自由市场上，这代表着房租的损失。然而，如果存在房租管制，那么对于空置的公寓来说，申请者过剩，这种歧视就不会使房东受损。

同样的原理也适用于就业市场。如果雇主拒绝雇用来自“错误”群体的合格者，那么在自由市场上他就要承担更长时间的职位空缺风险，意味着要么完不成某些工作或订单，要么必须为现有员工支付加

班费来完成工作。不论用哪种方式，都会消耗更多资金。然而，当工资被人为设定在高于供给和需求决定的水平，求职者过多使得歧视不会让雇主付出代价，因为在这样的情况下不会出现职位空缺。

不论这些人为的高工资是由工会设定的，还是由最低工资法设定，都不会改变这一原则。以往的经验有力地证明，当代价较小时，种族歧视往往会更严重，而代价较大时歧视就会缓和。

即使是在种族隔离时代的南非——在那里法律支持对黑人的种族歧视，处在竞争行业的雇主也经常会突破政府允许的范围，雇用更多的黑人和让他们担任更高的职位，虽然被抓住时要被罚款。雇主是出于自身经济利益而雇用黑人。同样，在约翰内斯堡建房子的白人经常会雇用非法的黑人施工队，但不是像政府期待的那样，付更高的价钱雇用白人施工队，这些黑人施工队通常让一个白人作为名义上的管理者，以符合种族隔离法律的要求。在法律上只允许白人居住的地方，南非的白人房东也经常把房子租给黑人。

实施歧视的人要付出歧视成本，这是理解这类行为的关键。花别人钱的雇主——比如政府机构或非营利组织，歧视成本的影响更小。因此相较在竞争性私营市场中经营的企业，政府施加的歧视要更大，世界各国都是如此。了解歧视的基本经济学原理，能使我们更容易理解为什么20世纪20年代黑人能够在百老汇成功演出，当时他们不被允许参加美国海军，而且也不被允许担任政府文职工作。雇用黑人演艺者能够吸引大量观众，百老汇的制片人自然不想失去赚大钱的机会，但是政府的歧视成本由纳税人承担，而不管政府是否意识到歧视要付出代价。

正如最低工资法降低了雇主的歧视成本一样，最高工资法增加了雇主的歧视成本。最近几个世纪的最高工资法案例中，包括美国在第二次世界大战期间实施的工资和价格管制。由于工资被控制在供给和

需求决定的水平之下，工人出现短缺，正如在房租控制下出现住房短缺一样。于是战前没有雇用过黑人、妇女的雇主，或没有雇用他们担任理想职位的雇主，这时开始改变。第二次世界大战后出现的“铆工罗西”（Rosie the Riveter）的形象，部分是因为工资和价格管制。

## 资本、劳动与效率

生产任何东西都需要一定的劳动，但是没有什么东西只靠劳动就能生产出来。农民需要土地，出租车司机需要汽车，而艺术家需要画材。即使单口相声演员也需要笑话库，那就是他的资本，正如水坝是水力发电公司的资本一样。

在生产过程中，资本补充了劳动，但是也与劳动就业形成竞争。换句话说，生产商品和服务，要么用大量劳动和少量资本，要么用大量资本和少量劳动。当运输工人工会迫使运输公司将司机工资水平提高到超过竞争市场上本应有的水平时，为了节省更加昂贵的劳动，运输公司往往会增加资本。于是公共汽车变得更长，有时甚至把两个公共汽车用一个具有弹性的设备连到一块，这样一个司机也就使用两倍于以前的资本了，并可以运输两倍于以前的乘客。

一些人可能认为这样就能带来更高的“效率”，但效率并不容易界定。如果我们像某些人一样，随意将效率定义为单位劳动的产出，那么说一个公共汽车司机运载了更多乘客就是更有效率仅仅是一种循环论证。事实上，每个乘客的运输成本可能会增加，因为加长公共汽车和提高司机的工资都增加了资本投入。

如果公共汽车司机没有工会支持，而且获得的报酬不必超过吸引合格人员所必需的报酬，那么无疑他们的工资水平将降低。对于运输公司来说，雇用更多的司机并使用更少的公共汽车将更有利可图。这样，不仅运输乘客的成本会更少，公共汽车也会变得更短、数量更

多，乘客等车的时间也将减少。对于在寒冷的冬日街头或在夜间高犯罪街区等车的人来说，关系重大。

如果不考虑人的意愿和偏好，就不能有意义地定义“效率”。即使是汽车发动机的效率也不仅仅是一个物理问题。由发动机产生的所有能量都可以被用于某个用途，要么用于驱动汽车向前移动，要么用来克服发动机各运动部件的内部摩擦，要么以各种方式摇晃车身。只有当我们界定了我们的目标——驱动汽车向前移动，才能把用于这一任务的发动机功率的百分比看作其效率，并把分散在其他各个方面的能量看作浪费。

长期以来，欧洲人认为美国的农业是“低效率”的，因为美国每英亩的产量要比大多数欧洲国家低很多。然而，美国每个农民的产量要比欧洲高出很多。原因是美国土地资源丰富，而劳动力稀缺。一个美国农民要看顾更多的土地，在每英亩土地上的投入就相应地减少。而欧洲土地稀缺，根据供求关系，土地也更昂贵，欧洲农民专注于在能得到的土地上精耕细作，花费更多的时间清理杂草和石块，或者投入更多的精力，确保每英亩获得最大产量。

同样，第三世界国家往往要比更富有、工业化程度更高的国家更能充分利用资本设备。像锤子、螺丝刀这样的工具，在美国的工厂或车间里几乎人手一套，但是在贫穷国家，这些工具通常由几个人共用，或在大范围内共用，而生产同样产品的美国工人则不需要这么大范围地共用工具。从另一个角度来看，在贫穷的国家，每把锤子每年钉的钉子也更多，因为它在更多的人之间共用且闲置时间更少。但是，这并没有使这些贫穷的国家更有“效率”，只是资本和劳动的相对稀缺性不同而已。

相较富裕国家，贫穷国家的资本更稀少，也因此更昂贵；劳动力更丰富，也更便宜。贫穷的国家往往会节约更昂贵的要素，正如富裕

国家会节约劳动力这类对他们而言更昂贵、更稀缺的要素一样。富裕国家的资本更丰富且更便宜，而劳动力则是更稀缺且更昂贵的要素。

货运列车进站后，需要工人卸货。一列货运列车半夜到站，要么当时当地就卸货，这样这列货运列车就可以不受影响地前进；要么卸下一些车厢在支线轨道上，等到第二天早上工人上班时再卸货。

在资本稀缺（如火车车厢）、劳动力丰富的国家，安排工人24小时卸载是明智的选择，这样就可以立刻卸载车厢里的货物，避免让车厢这种稀缺资源闲置。但是，在一个资本丰富的国家，分离火车车厢，让火车继续上路往往是更经济的做法。也就是让火车车厢在侧线闲置，等待第二天卸载，而不是让工资高昂的工人无所事事地等待下一列火车的到来。

这不仅仅是关于这些工人的工资或这家铁路公司的货币支出的问题。从整个经济的角度来看，最根本的问题是：这些工人的时间有什么可替代的用途，这些货运车厢又有什么可替代的用途。换句话说，这并不只是金钱的问题。金钱只能反映深层次的基本现实，它们在其他非市场经济体中都一样。让车厢闲置，等工人来卸货；还是让工人闲置，等着火车到来。哪个更明智取决于劳动力和资本的相对稀缺性，以及它们在其他可替代用途中的相对生产率。

不论是在苏联工业化建设与卫国战争时期，还是在美苏冷战时期，苏联的车厢每年都比美国车厢运输更多的货物，这点常被苏联夸耀。但是，这根本谈不上苏联的经济更有效率，只能表明苏联的铁路公司缺乏美国铁路行业那样雄厚的资金，而且与美国的劳动力相比，苏联的劳动力没有什么其他有价值的替代用途。同样，20世纪中叶的一项关于西非经济的研究指出，那里的卡车“每周7天，每天24小时运行，通常都挤满了乘客和货物”。

由于同样的原因，贫穷国家的汽车往往比富裕国家的汽车使用时

间长。在许多贫穷国家，让汽车的使用时间更长是更有价值的做法，而且从富有的国家购买使用过的汽车也是值得的。短短一年间，就有9万辆来自日本的二手车出售给了阿拉伯联合酋长国。迪拜已经成为出售这些二手车给其他中东地区国家和非洲国家的中心。据《华尔街日报》报道："许多非洲城市充斥着丰田汽车，尽管在那些地方很少有新车出售。"在喀麦隆，出租车都是"破旧的二手丰田汽车，后面坐4个人，前面坐3个人"。即使是需要修理的车也能在国际市场上出售。

日本的出口商还向国外出售了数以千计的破旧或损坏汽车。在迪拜，机修工只需要花上相当于日本价格的几十分之一的费用就能修好车辆，日本高昂的劳动成本使得日本成为世界上修车最贵的地方之一。

总而言之，富裕国家的人可以在使用很短的时间后就丢弃汽车、冰箱和其他资本设备，贫穷国家的人却不能这么做。这也不是能不能承受得起"浪费"的问题。在日本、美国或德国这些经济体中，花费同样的精力能够生产足够多的替代品，因此继续维修这个设备就是一种浪费。但是，在贫穷国家，工人的时间没有高效的可替代用途，因此像富裕国家的人那样使用很短的时间就废弃设备是不明智的。迪拜的劳动力比日本便宜，这并不是一种偶然。富裕国家的劳动力有更高的产出。这也是富裕国家更富有的主要原因之一。从富裕国家向贫穷国家出售使用过的设施，是这两种国家应对要素稀缺程度和生产效率不同的一种有效方式。

在现代工业化经济中，许多物品都是批量生产的，因此规模经济降低了它们的成本。但是，修理这些产品仍然由个人手工完成，没有了规模经济带来的利益，产品的维修也就相对昂贵。在这种批量生产

的经济中，反复修理会达到一个临界点，超过这一点更换一个新的、批量生产的替代品会更便宜。美国的电视机维修店的数量远远赶不上电视机的增长，因为批量生产已经把电视机的价格降低到这一点，即对于许多发生故障的电视机来说，更换新的要比维修旧的更便宜。

由两位俄罗斯经济学家著述的一本书回顾了苏联时代，指出苏联的“设备被无休止地修理、修补”，以至于“苏联每件资本品的平均使用期限达到了47年，而美国仅为17年”。这不是炫耀，而是在抱怨。

# 第11章
## 最低工资法只会带来失业？

供给与需求告诉我们，高于市场价的价格会造成滞销和过剩，但这并没有阻止大多数欧洲国家对劳动力市场实施管制，从而导致了长达数十年之久的萧条水平的失业。

——布莱恩·卡普兰（Bryan Caplan）

就像我们能够从价格不能发挥功能时的后果，更好地理解价格的经济作用；我们也能够从工资不能随供需变化而变化的结果，更好地理解工人工资的经济作用。从历史上来看，几个世纪以来，政治当局都只设定最高工资水平，设定最低工资水平是后来才有的。然而今天，只有后者广泛推广开来。

最低工资法规定低于政府规定的劳动力价格都是违法的。根据最简单、最基本的经济学原理来看，与供需决定价格的自由市场相比，人为地提高价格往往会导致供给增多、需求减少。因此，不管是农产品还是劳动力，人为地提高价格，最终的结果只能是过剩。

法律规定低于既定数额的工资是违法的，但这并不能确保工人的生产率就值这些钱，而且如果真是这样的话，这些工人也许就无法得到雇用了。然而，人们几乎总是从政治上讨论最低工资法让工人从工资中获得了好处。不幸的是，不管法律怎样，实际的最低工资总是零，许多工人在国家制定或上调最低工资时得到的工资也是零。因为

当这些工人进入劳动力市场时，他们要么失业，要么找不到工作。其中的逻辑浅显易懂，来自世界各国的经验证据就是证明，我们将会在下文看到。

## 失业

农产品过剩，政府可以收购；劳动力富余，政府却不能提供直接雇用。因此，劳动力过剩就表现为失业，而且最低工资法下的失业率往往比自由市场上的失业率更高。

失业工人并不是因为一无是处或无事可做而过剩。虽然达不到熟练工人或经验丰富的工人的水平，失业工人中的大多数人都完全有能力去生产商品或提供服务。失业者因为人为设定的工资水平高于他们的生产力水平而被闲置。这毫无疑问会耽误闲置的年轻人获得技能和经验，而这些技能和经验能够使他们在未来的职业中有更高的生产力，进而赚取更高的收入。也就是说，他们不仅失去了在入门级工作中可以得到的低工资，而且也失去了通过入门级工作获得经验来赚取高工资的机会。全世界的年轻工人在低薪者中被不成比例地代表了，比如24岁以上美国工人中只有大约3% 的人拿最低工资。

虽然大多数现代工业社会都有最低工资法，但并不是所有的社会都是如此。瑞士就是一个例外，而且失业率一直非常低。2003年，《经济学人》杂志的一则报道指出：“瑞士的失业率在2月份接近5年来的最高水平，达到3.5%。”瑞士工会一直试图推动最低工资法案，认为能够用来防止对工人的“剥削”。不过，瑞士内阁仍在2013年1月否决了这项最低工资法案。当时瑞士的失业率是3.1%。

新加坡同样也没有最低工资法，失业率保持在2.1% 的水平。1991年，当中国香港还处在英国殖民统治之下时，它也没有最低工资法，而失业率低于2%。美国在柯立芝执政期间——美国联邦最低工

资法出台前的最后一届政府——年度失业率低至1.8%。

明确的最低工资标准低估了欧洲国家政府施加的劳动成本，而且欧洲国家政府还强制雇主参与退休金计划，支付健康福利等。强制性福利的高成本产生的经济效果，与最低工资带来的高成本产生的经济效果相当。20世纪八九十年代，当雇主支付的政府强制性福利大幅增加时，欧洲的失业率也随之急剧上升。

在德国，这些福利占到每小时劳动成本的一半。相比之下，日本和美国的强制福利还不到每小时劳动成本的1/4。欧盟国家生产工人的平均时薪一般要比美国和日本的高很多，失业率也比美国和日本高。

比较一下加拿大和美国，我们也会发现类似的情况。过去5年间，加拿大的一些省份实行的最低工资标准占人均产出的比例比美国高，这些省份的失业率也相应地比美国高很多，平均失业期间也比美国更长，与此同时，加拿大创造就业机会的速度远远落后于美国。在这5年里，加拿大有3个省份的失业率超过10%，其中纽芬兰的失业率高达16.9%，同一时期美国50个州，每个州的平均失业率没有超过两位数的。

政府官员最终对最低工资法与失业之间的关系达成了迟来的认识，于是许多国家允许真实的最低工资在通货膨胀中缩水，避免明确废止这些法律可能带来的政治风险，因为大多数选民仍然认为这些法律对工人是有利的。实际上，这些法律对那些能够继续留在工作岗位上的工人是有利的，也就是那些向外观望的局内人，但代价是导致那些向里观望的局外人失业。

工会也能从最低工资法中受益，它们还是这些法律最强有力的支持者，即使工会成员的工资远远高于最低工资水平。工会这样做是有原因的。生产大多数产品和服务可以选择使用较多劳动力和较少资

金，也可以选择使用较少劳动力和较多的资金；同样地，生产大多数东西，也可以根据相对成本，使用不同比例的非熟练劳动力和熟练劳动力。有经验的工会工人会与那些年轻、缺少经验、缺乏技能并且工资可能接近最低工资水平的工人竞争工作。最低工资标准越高，可能就会有越多的没有技能、没有经验的工人被经验更丰富和技能更高的工会工人所取代。

正如企业希望政府对进口的竞争产品征收关税一样，工会将最低工资作为一种“关税”，迫使与工会成员竞争工作的非工会工人的价格上升。

2012年，有360万美国人的工资在最低工资标准以下，其中有超过一半的人年龄在16到24岁，这些人中又有62% 是从事兼职工作。但是，争取上调最低工资的政治活动往往争论的是给一个四口之家提供“基本生活保障”，但是大部分领取最低工资的工人并没有这样的家庭，而且在他们能够养家糊口之前拥有四口之家也是不明智的。最低工资工人的家庭平均年收入超过44,000美元，远比能够领取的最低工资多。但是，最低工资工人中有42% 与父母或其他亲属生活在一起。换句话说，他们不需要养活一个家庭，常常是一个家庭支撑他们。只有15% 的最低工资工人依靠自己来养活自己，那些主张提供“基本生活保障”的人应该考虑的是这部分人。

然而，美国一些城市已经通过了基本生活保障法，这本质上是地方最低工资法，而且要比国家最低工资法制定的最低工资标准高很多。这些法律产生的影响与美国和其他国家的最低工资法产生的影响相同，也就是说，最贫穷的人最容易失业。

各种各样的群体在围绕最低工资法的议题中投入了巨大的财力、政治、情感和思想，这就意味着要进行冷静的分析是不可能的。此外，影响就业有许多不断变化的变量，从中分离出最低工资水平对就

业的影响在统计上非常复杂，因此在检视经验数据的时候，确实有可能存在分歧。然而说到底，大多数经验研究（empirical study）表明，最低工资法在总体上减少了就业，特别是减少了低技能的年轻人和少数工人的就业。

在英国、德国、加拿大、瑞士以及美国做过调查的大部分专业经济学家都一致认为，最低工资法增加了低技能工人的失业率。法国和奥地利的经济学家却并不这么看。这里的“大部分”经济学家，在加拿大的比例大约为85%，在美国的比例为90%。2006年，美国国家经济研究局的两名经济学家对美国最低工资影响的研究，以及欧洲和拉丁美洲、印度尼西亚、加拿大、澳大利亚和新西兰等不同国家和地区最低工资影响的研究进行了回顾。他们总结说，尽管这些调查研究采用了不同的途径和方法，但这些文献资料整体上“极大地巩固了最低工资减少低技能工人的就业这一传统观点”。

对最低工资法负责的官方部门，如美国劳动部和各类地方机构，更愿意声称这些法律不会引起失业。工会也同样如此，因为他们在这些法律中获得了利益，通过这些法律保护了其成员的工作。例如，针对南非的情况，《经济学人》杂志指出：

> 主要的工会组织——南非全国总工会声称，失业与劳动法无关。它指出，之所以存在失业问题是因为企业没有努力创造足够的工作岗位。

在英国，设定最低工资的低收入委员会同样也对最低工资导致25岁以下工人失业率高达17.3% 这一观点持反对态度，而当时英国整体的失业率是7.6%。

虽然大多数研究表明失业率会随着最低工资法的强制执行或上调而增加，但却很少有研究表明人们在某些领域为“驳倒”这一“神话”而

欢呼。然而，研究最低工资法对就业的影响，经常会遇到一个问题，即提高最低工资前后对雇主的调查只能局限在两个阶段中都能生存下来的某些特定企业。由于在许多行业中，企业倒闭率很高，因此对幸存企业的调查结果可能与对整个行业的调查结果截然不同。[1]采用这种调查方法，你就可以采访那些玩俄罗斯轮盘的人，并且会从他们的经历中“证明”，俄罗斯轮盘是一种不会产生伤害的活动，因为那些受到伤害的人是不可能接受采访的。因此，你就可以“驳倒”这一“神话”——即俄罗斯轮盘赌是危险的。

认为政府只是为低薪者颁布了更高的工资标准，而不必担心会产生不幸的后果，这样的想法令人心安理得；但是大量证据表明，劳动力也要遵循人为制定高价格会引起过剩这一基本的经济学原理。劳动力过剩对于那些收入低、技能不熟练或少数族裔并迫切需要找到工作的人来说是一个巨大的悲剧，因为他们只有通过获得经验和技能才能找到更好的工作。

在某个时间段里，失业的人数不断变化，工人待业时间也有不同。国与国之间，失业率、失业持续时间有很大区别。国家以法律的形式来提高最低工资或强制雇主支付慷慨的员工福利，或者两者兼备，都推动了劳动力成本的上升，这往往会导致这些国家的失业持续时间更长，失业率更高。例如，德国虽然没有全国性最低工资法，但是政府对雇主施加的管制、工作保障法以及强大的工会力量，都人为地提高了劳动成本。2000年，51.5%的德国失业者的待业时间都长达一年，甚至更长；而在美国，仅有6%的失业者是长期失业。然而，随着美国国会延长了支付失业补偿金的期限，失业一年及以上的美国人在2011年上升至31.3%，而德国当年是48%。

## 非正式最低工资

有时最低工资并不是由法律强制实行的，而是受习俗、非官方压力、工会所迫，有时候国际舆论或联合抵制会对跨国公司施加压力，迫使他们给第三世界国家的工人支付与更现代化的工业发达国家的工人相当的工资。尽管最近几年，公众组织起来，要求提高支付给东南亚和拉丁美洲发展中国家工人的工资在美国已经成了新闻素材，但是这一压力对美国人来说并不新鲜，也不只有美国人会制造这些压力。早在20世纪中叶，公众对在西非殖民地经营的公司也施加过相同的压力。

通过这些方式实行的非正式最低工资，与明确的最低工资法产生的影响是一样的。一位研究20世纪中叶西非殖民地情况的经济学家发现，当时西非到处都是“空缺已满”的告示牌。而且，这种情况不是西非独有。这位经济学家，也就是伦敦商学院的 P．T．鲍尔（P. T. Bauer）教授，注意到“许多欠发达国家的一个显著特征是货币工资都保持在较高水平”，同时却“有大量找不到工作的人”。当然，与发达工业化经济体中的工人获得的收入相比，他们的工资水平并不高，但是要高于第三世界国家工人的生产力和其他的赚钱机会——像农业、家政服务以及个体经营的街头小贩等，这些经济部门没有因为受制于外部压力而人为抬高工资水平。

西非的跨国公司迫于压力而人为地支付高工资所引起的大量失业在 P．T．鲍尔教授的第一手调查资料中就被提及了：

我曾问尼日利亚烟草公司（英美烟草公司的一家子公司）位于伊巴丹的一家卷烟厂的经理，如果可以的话，能否在不提高工资的情况下增加劳动力。他回答说，他现在面临的唯一的问题就是控制住蜂拥而至的求职者。约翰·霍特公司（John Holt）及其制革厂在卡诺的区域代理人也表达了同样的观点。1949年12月，卡诺的一家农产品采购

公司辞退了两名职员，在没有公布该职位空缺的情况下，该公司两天之内就收到了五六十封求职信。这家公司打算建一座花生压榨厂。一直到了1950年6月份机器装置都还没有安装好，但是公司无须发布招聘广告就已经收到了大约700封求职信……我了解到欧洲啤酒厂及最近建立的文具制造商也不断收到大量求职信。

半个多世纪后的今天，这种情况也没有发生本质的改变。21世纪的南非求职者的数量远远超过工作岗位，他们仍然要排队等候。正如《纽约时报》的报道：

6年前，当虎牌车轮公司（Tiger Wheels）在这个不发达的工业城镇建立了一家车轮制造厂，求职者蜂拥而来，首席执行官艾迪·庆山（Eddie Keizan）不得不让人搭了一个瓦楞钢板屋顶，让这些求职者躲避中午的炎热。

“有成百上千的人一天又一天地坐在公司大门口，坐在太阳底下，”庆山先生在一次采访中回忆道，“我们没有那么多的工作岗位，但是他们却不愿相信。”

既然像基本经济学原理表明的那样，更低的工资水平能增加就业，达到我们期望的结果，为什么工资水平不能根据供给与需求降下来呢？同一则报道中是这样说的：

在其他发展中国家，大批的非熟练工人降低了劳动成本。但是，南非领导人发誓绝不会让他们的国家成为西方国家的血汗工厂，因此政府会满足拥有强大政治力量的工会的要求，实行新的保护措施，增加福利。

这些“保护和福利”包括将最低工资水平提高到超过许多南非工人

生产能力的水平。最终的结果是，这家在南非生产了20年铝制车轮的公司为了扩大生产，去了波兰，在那里雇用了更多的工人来扩大规模，获得利润，而不是继续留在南非，因为该公司在南非只能收支恰好相抵，甚至会遭受损失。这些在南非充满期待却又沮丧的非洲求职者所遭遇的不幸，只是故事的一部分。如果他们得到雇用，他们的产出就会给极贫穷地区的消费大众带来更多的经济福利，很多在富裕地区理所当然的东西在这些地区都是稀缺的。

第三世界国家的工人总体上是否从人为设定的高工资水平受益还不清楚。有工作的工人，也就是那些向外观望的局内人，显然是受益者，而那些想受雇用的局外人却遭受了损失。对于整个国家的人口（包括消费者在内）来说，我们也很难判断是否会有净收益，因为当人们愿意工作却很难找到工作时，就会导致消费品生产的减少。唯一明确的受益者是那些生活在较富裕国家中的人，他们可以享受帮助贫穷国家人民的感觉，或是觉得第三世界国家的领导人都太自负了，不能让他们的工人按照与生产力相称的工资水平得到雇用。

尽管南非工人的生产力是印度尼西亚工人的两倍，但是他们的工资却是印度尼西亚工人的五倍——如果他们能找到工作的话。总之，要不是南非政治家设定的工资水平脱离了市场价格，这些富有生产力的南非工人是不会“过剩”或“失业”的。

正如我们在第10章提到的，南非公司在每位工人身上投入的资本很多。这会提高公司的效率，但这仅仅是因为南非的劳动法——最低工资法以及提高公司解雇成本的法律——人为地提高了劳动力的价格。如《经济学人》的一篇文章所说：“南非的劳动力成本要比中国生产力水平最高的劳动力成本高3.5倍还多，比马来西亚或波兰高75%。”在人为的高劳动力成本之下，南非的雇主需要投入更多的资本，但是对整个经济而言，效率却没有得到很大的提高，更糟的是大

量人口失业，也就是说大量资源闲置得不到分配。

不仅仅南非有这样的问题。美国国家经济研究局的一项研究，对比了欧洲和美国低技能工人的就业率，发现自从20世纪70年代以来，在最低工资上调和雇主被强制支付更多福利的欧洲国家，机器大范围地取代了低技能工人。该项研究指出，自从20世纪70年代以来，欧洲的劳动力市场倾向于由政府和工会来控制，而美国政府和工会对劳动力市场的影响则要少得多。

尽管美国产生了更多的技术变革，但最终的结果却是欧洲发生了普遍的资本替代低技能职位的现象。有时低技能劳动力的工作不是被资本取代了，而是被直接淘汰了，就像这份研究所指出的：

在巴黎、法兰克福、米兰，你很难找到一个停车场服务员，但在纽约，停车场服务员却很常见。在美国的城市，即使入住很一般的酒店，也会有行李员、门童等；但是在欧洲，同样的酒店你就要自己拿行李。这些并不只是无关紧要的游客指标，而是指向了一个更深刻、更广泛的现象：与美国相比，欧洲有更多的低技能工作已经由机器取代或被淘汰，尽管美国的技术进步，比如在高科技领域，要比欧洲快。

政府设定的低于自由市场水平的价格，往往会导致在售的产品质量恶化，因为短缺意味着买方不得不接受低质量的东西，他们没有其他的选择；因此，高于自由市场水平的价格会使产品的平均品质提升，因为产品过剩允许买方择优挑选，并且只购买高品质的商品。在劳动力市场中，这也就意味着，存在最低工资法时，对工作技能的要求可能会提升，从而许多在自由市场上通常会得到雇用的工人就可能会“失业”。失业就像短缺和过剩一样，是不能脱离价格的。

在自由市场中，低生产率的工人可以做低工资水平的工作，就像

高生产率的工人可以做高工资水平的工作一样。19世纪末到20世纪中叶的漫长时间里，与生活在美国南方的白人相比，美国黑人接受的教育更少更差，然而黑人工人的劳动力参与率比白人工人还要稍微高一点。因为在那个时代的大部分时间里，没有最低工资法对工人的劳动定价，也就不会导致他们失业。1938年，美国通过了一部全国性最低工资法，但20世纪40年代的战时通货膨胀，使自由市场的工资高于法律上规定的最低工资水平，这就使得该法律一直到40年代末期都被束之高阁。该法于1950年进行了修订，开启了最低工资持续上涨之路。

如果雇主给工人提供低工资会使工人的情况比他们的其他选择更糟糕，我们怎么理解工人仍然愿意为这些雇主工作呢？“因为他们别无选择”，答案可能是这样。但是这个答案暗示着，对于某些工人来说，提供低工资的雇主仍然比其他选择更好，并不会使他们的情况更糟。所以说，认为提供低工资的雇主会使工人情况变得更糟，这样的观点是自相矛盾的。让低薪工人情况更糟的是取消他们已经非常有限的选择机会。这对于年轻的初级水平的低薪工人来说尤其不利，因为从长远来看，工作经验对他们而言要比直接支付工资本身更有价值。

## 差异化影响

由于人们在许多方面都存在差别，因此失业者不可能只是劳动力队伍中的一个随机抽样。在世界各地一个又一个国家中，因为最低工资法而丧失就业机会的大多是那些很年轻、没有经验或没有技能的人。在新西兰、法国、加拿大、荷兰、美国都发现了这样的情况。那些生产率远远低于最低工资水平的人，将会是最有可能找不到工作的人，这一点无须惊讶。

1978年至2002年间，澳大利亚25岁以下工人的最低失业率从未低于10%，而在同一时期，澳大利亚总体的最高失业率几乎从没有达

到过10%。澳大利亚的最低工资是全国平均工资的60%，而美国的最低工资水平一直以来都维持在平均工资的40% 以下，相对而言，澳大利亚的最低工资相当高。

21世纪初，法国的失业率是10%，但是25岁以下的工人失业率却超过20%。在比利时，25岁以下工人的失业率是22%，而意大利是27%。在2009年全球经济低迷时期，欧盟国家整体上而言，25岁以下工人的失业率是21%，而意大利、爱尔兰的失业率超过25%，西班牙超过40%。

21世纪初，随着美国的法律和政策愈发指向其他现代工业国家的发展方向，25岁到34岁之间的美国人失业率在2000年还低于加拿大、巴西、德国、法国、日本同一年龄段的失业率，到2011年却要高于这些国家。

欧洲一些国家为青少年设定的最低工资水平要比成年人的低。新西兰一直到1994年都直接将青少年排除在最低工资法的范围之外。这是一种不言而喻的共识，即需求少的工人在最低工资法引起的失业中受到的打击可能是最严酷的。

最低工资法下被不成比例地代表的另一个群体，是不受欢迎的种族或少数族裔。事实上，人们倡导最低工资法就是因为它有可能会减少或消除个别少数民族的竞争，不管这些少数民族是20世纪20年代在加拿大的日本人，还是同时期在美国和南非的黑人。这种公开表达种族歧视的方式在当时这三个国家均被认为是合法的，且被社会所认可。

美国黑人工人的历史就阐明了这一观点。正如前面指出的，从19世纪末到20世纪中叶，美国黑人的劳动参与率一直都略高于美国白人。换句话说，黑人在他们接受的工资水平下是可以得到雇用的，就像白人在不同的工资水平下得到雇用一样。然而，最低工资法改变了

这一现状。20世纪30年代，在美国联邦最低工资法颁布之前，黑人在1930年的失业率略低于白人的失业率。但是随后，美国分别在1931年、1933年和1938年颁布了《戴维斯－培根法案》（Davis-Bacon Act）、《国家工业复兴法》（National Industrial Recovery Act）和《公平劳动标准法案》（Fair Labor Standards Act），它们都是美国政府对某一特定部门或多数部门实行的最低工资管制。

1935年的《国家劳资关系法案》（National Labor Relations Act）促进了美国工会的形成，但是设定的工资标准也导致了黑人的失业；此外，工会还规定禁止黑人加入工会来阻止他们找到工作。《全国工业复兴法》在短短的5个月时间里将美国南方纺织工业的工资水平提高了70%，据估计它对全美国产生的影响致使黑人的工作岗位减少了50万个。尽管这一法案后来被美国最高法院宣布违宪，但是1938年的《公平劳动标准法案》得到了美国最高法院的支持，在美国设立了全国最低工资标准。正如已经指出的，1940年的通货膨胀使《公平劳动标准法案》在很大程度上无法发挥效力，直到1950年人们重新对它修订，上调了最低工资标准才使它对现行工资产生了实际的影响。

20世纪40年代末期，也就是1950年最低工资标准开始不断攀升的前夕，当时年轻黑人男性的失业率与此后数年的情况形成鲜明对比。例如，1948年，16岁到17岁的年轻黑人失业率是9.4%，而同年龄段白人的失业率是10.2%。当年18岁到19岁的黑人失业率是10.5%，而同年龄白人失业率为9.4%。总之，当时青少年的失业率只有以后数年失业率的几分之一，而且黑人和白人青少年的失业率非常接近。

即使第二年，即1949年，经历了衰退，当年黑人男性青少年的失业率虽然有所上升，但是比例仍未超过20%。1949年经济衰退期间，

黑人青少年失业率要低于20世纪60年代的繁荣期，以及此后几十年中的任何时期。1949年，16岁和17岁的黑人失业率为15.8%，是1971年到1997年间失业率的不到1/2，并低于2009年的1/3。不断提高的最低工资水平，显著提高了黑人青少年的失业率。

黑人与白人青少年失业率之间这种巨大的差距，源于20世纪50年代最低工资法的上调及覆盖范围的扩大。对黑人青少年高失业率的解释通常包括缺少教育、缺乏技能以及种族主义等，但这些都无法解释他们的失业率不断攀升，因为所有这些不利因素在更早的时候甚至更糟糕，而那时黑人青少年失业率则要低得多。

---

[1] 假设一个行业由10家企业组成，在提高最低工资之前每家企业雇用1,000名工人，也就是说这个行业一共有10,000名雇员。如果在进行第一次调查和第二次调查期间，有3家企业倒闭了，并且只有一家新企业进入该行业，那么只有7家企业在调查“前后”都存在，因此报道的也只是生存下来的这些企业的调查结果。随着企业数量减少，每家企业的就业率可能都增加了，即使从整个行业整体来看就业率减少了。例如，如果幸存下来的这7家企业和新进入的企业都把自己的雇员增加到1,100名，这就意味着该行业总体上会有8,800名雇员，虽然比提高最低工资之前少很多，然而对这7家幸存下来的企业进行调查就会发现这些接受调查的企业就业率增长了10%，而不是整个行业的就业率降低了12%。由于最低工资会通过以下方式引起失业：①使所有的企业就业率减少；②促使边缘企业破产；③阻止替代企业进入该行业。因此，基于对幸存者展开的调查进行报道就会跟采访那些玩过俄罗斯轮盘的人一样得出错误的结论。

# 第12章
# 劳动力市场中的其他问题

*促进经济平等与缓解贫困并不相同，甚至往往相互冲突。*

——*彼得·鲍尔*（Peter Bauer）

虽然关于劳动分配的基本经济原理，与非生物资源分配的原理并没有根本差别，但是用看待铁矿石或小麦价格的方式来看待劳动和薪酬就不容易了。此外，我们会关注人们的工作环境，而不关心机械的使用环境或原材料的处理环境，除非后者会对人们造成影响。

劳动还能带来其他许多问题，包括工作保障、集体谈判、职业许可，以及对劳动是否遭到“剥削”的各种质疑，“剥削”一词在这里的含义因人而异。这些问题在生产中的非生物因素上并不存在。

关于劳动力市场现状的统计也会揭示一些劳动力市场的专门问题，这些问题同样不会出现在非生物因素的统计中。失业率就是一个例子。

## 失业统计

作为经济社会的健康指标，失业率是非常重要的统计数据。但是，也正因为这个原因，我们有必要了解这种统计的局限性。

因为人类有决断力，并能做出选择，与生产的非生物因素不同，很多人可以选择在某些时间和地点不参与劳动。这些人可能是学生、

退休的人，或是在家从事家务、照顾家庭却没有任何工资的家庭主妇。低于某一法定年龄的儿童甚至根本不允许从事有偿工作。官方统计的失业者指的是，积极寻找工作但却找不到工作的劳动力。医院里的病人、军队里服役的军人和监狱里服刑的囚犯都不会被算作劳动力。

虽然失业统计数据极具价值，但如果不牢记其定义，失业统计数据也可能会产生误导。失业率依据的是劳动力中没有工作的人所占的比重。然而，人们可以进行选择，决定是否在某些时间参与劳动，这意味着失业率并不是完全客观的数据，它会随不同环境下人们的选择不同而变化，在国与国之间也存在差异。

虽然失业率应该能够显示劳动力中拥有工作与没有工作的人口比例，但是有时候失业率随着失业人口的增加反而会下降。原因在于，长期的衰退或萧条会导致一些人在经过漫长而徒劳的搜索后，放弃寻找工作。由于这些人不再被计入劳动力，他们的退出将减少失业率，即使没有工作的人口比例并没有降低。

21世纪初，美国经济衰退紧随而来的是失业率上升到10%。接着，随着越来越多的人停止寻找工作，并因此退出劳动力大军，失业率开始下降。劳动参与率下降到几十年来的最低水平。虽然有些人将失业率下降视为政府政策成功的一个标志，但这种下滑更代表着有更多的人已经放弃寻找工作，靠政府的各种补助项目提供的救济过活。例如，《投资者商业日报》（*Investor's Business Daily*）指出，从2009年年中至2013年年初，超过370万名工人申请了社保残疾金，达到“最高的申请增幅”。

除了依靠失业率，还有一种测量失业的方式，即比较机构（如高校、军队、医院、监狱等）外的成年人中有多大比例在从事工作。这样就避免了没有把放弃寻找工作的人计入失业者的问题，如果有适当

的机会找到一份工作，这部分人是很愿意从事这份工作的。比如，2010年上半年，尽管失业率一直保持在9.5%，但是机构外有工作的成年人人数却一直在下降，达到半个多世纪以来最大的降幅。实际情况是，有更多的人放弃寻找工作，使得官方的失业率保持不变，无法反映不断增大的求职难度。

在不同国家间进行比较，事情会变得更加复杂。比如，《经济学人》杂志发现冰岛15岁到64岁的男性中超过80% 的人都有工作，但是在法国这一比例却低于70%。很多原因会促成这种差异。国与国之间不仅上大学的人数有不同，人们取得政府津贴资格的难易程度也不同，这些政府津贴让人们没有必要去工作或寻找工作，或不必接受不符合他们希望或预期的工作。

多年来，法国的失业率一直很高，但是法国的失业统计数据往往低估失业的成人人数。因为法国的国家福利使得老年人更容易完全退出劳动力市场，而失业百分比却是基于劳动力来计算的。结果就是，虽然瑞士有超过70% 的55岁到64岁的人仍然在工作，但在法国这一年龄段的人参加工作的比例却只有37%。

这里的关键是，虽然选择不再寻找工作的人仍然是失业者，但他们往往并不会被自动划归为失业群体。因此就业率和失业率的统计数据并不一定朝相反的方向变化。根据人们在失业时生活的难易程度，两者可能同时上升或同时下降。失业补偿金是最直接的方式，它让人们在失业后也能支撑着生活一段时间。但是，补贴的时间有多长，津贴数额有多大，在不同的国家差异很大。根据《经济学人》报道，与其他工业化国家相比，美国的失业补偿金“发放时间更短，而且只针对一小部分失业者”。失业的美国人每天会花费更长的时间寻找工作——是德国、英国或瑞典的失业工人花费时间的4倍多。

《经济学人》上的一篇文章指出：“在失去工作5年后，挪威失业

工人仍然可以领取几乎相当于其工资3/4的补贴。”其他一些西欧国家在失业的第一年几乎同样慷慨：西班牙、法国、瑞典和德国支付给失业工人的补贴超过其工作收入的60%，但是能把这种慷慨持续5年的只有比利时。在美国，尽管有些时候美国国会延长了失业补偿金的领取期限，但通常情况下，只能领取一年。

有各种各样的失业和失业统计，但仅靠这些数据并不能告诉你目前的失业是什么样的。例如，经济学家称之为“摩擦性失业”的现象。高中或大学毕业生并不总能在毕业的时候就找到工作，也不是在找工作的第一天就能找到工作。于是，一方面很多失业工人在寻找工作，另一个方面很多职位仍然空缺，因为合适的雇主和合适的工人要找到彼此都需要时间。如果把经济看作一个庞大复杂的机器，由于社会的内部摩擦，它经常会出现一些效率损失。这就是为什么失业率从来都不完全为零，即使是在雇主会试图尽一切努力找到足够的人手来填补职位空缺的经济增长时期。

这种暂时失业与长期失业有很大的区别。失业持续的时间在不同的国家各不相同。经济合作与发展组织的一项调查研究表明，失业1年及以上的人占总失业人口的比例，在美国为9%，英国为23%，德国为48%，意大利为59%。总之，美国和欧洲整体失业率的差别低估了工人找到工作的可能性之间的差别。讽刺的是，在具有严格的就业保障法的国家，如德国，找到新工作更加困难。在这些国家中，更少的工作机会表现为每年更少的工作时间，以及更高的失业率、更长的失业期等。

长期以来，激起政治情绪并导致经济谬论的一种失业形式是技术失业。实际上，技术带来的效率每前进一步就会让一部分人失业。这并不新鲜：

一位名为巴泰勒米·蒂莫尼埃（Barthélemy　Thimonnier）的法国裁缝师一直专注于改进一台高效的缝纫机并申请专利。1830年他终于实现了这个想法。当他的80台机器为法国军队制作制服时，巴黎的裁缝因为他们的工作受到威胁而发出警告，并捣毁了这些机器，还把巴泰勒米·蒂莫尼埃驱逐出城。

这种反应不只发生在法国。在19世纪早期的英国，被称作卢德派的一群人意识到工业革命会威胁他们的工作，于是捣毁机器。对技术效率——以及从新的组织方式到国际贸易的其他类型带来的效率——的反对，常常聚焦于对工作效率的影响。这些影响几乎全是对某些工人的短期影响，并没有考虑到对消费者或其他领域的工人的影响。

汽车工业的崛起无疑使饲养马匹的岗位大大减少，也使得马鞍、马靴、鞭子、马车，以及与马车运输有关的其他市场中的就业大大减少。但是，这并不是工作岗位的净损失，因为汽车工业需要大量的工人，同样地，生产汽油、电池的行业，汽车维修以及为车主服务的其他经济部门，如汽车旅馆、快餐和郊区购物中心，也需要大量的工人。

## 工作环境

政府和工会都会对工作环境予以管制，如每周的最长工作时间、安全条例及减少工作压力或使工作更愉悦舒适的各种设施。

管制工作环境产生的经济影响与管制最低工资产生的经济影响非常相似，因为更好的工作环境与高的工资一样，往往使某一份工作对工人来说更有吸引力，对雇主而言则成本更高。此外，由于每一位工人的成本增加，雇主在决定能够雇得起多少工人以及最高出价多少来雇用工人时，他们会将这一成本考虑进去，因为花钱来创造更好的工

作环境就等同于每小时支付更高的工资。

在其他条件相同的情况下，更好的工作环境意味着支付的工资更低，因此实际上工人是自己花钱购买了良好的工作环境。雇主可能不会每次都因为工作环境而削减工资，雇主之间为得到工人会相互竞争，在这个过程中，工人生产率的提高将导致工资标准的增加，然而这些工资标准不可能增加到不用考虑改善工作环境的成本的水平。也就是说，雇主间的竞标不仅受工人生产能力的限制，而且要考虑支付工资之外的所有其他成本。有些国家的非工资劳动成本远高于其他国家。例如，德国的成本大约是美国的两倍，因此相较于同样工资水平的美国劳动者，德国的劳动力更加昂贵。

虽然对政府来讲，强制由雇主为提高工人待遇买单，总是具有政治上的吸引力——因为相较流失的雇主选票，政府能从工人那里赢得更多的选票，而且不费一分一毫——但是出台这些政策的政界人士和选民却很少关注由此引发的经济影响。当经济摆脱萧条开始回暖的时候，随着产出的增加，失业者却不能重新得到雇用的一个原因就是，延长现有工人的工作时间对雇主来说要比雇用新的工人更便宜。

因为增加现有雇员的工作时间不需要支付额外的强制福利，而雇用新的工人就要增加福利支出。尽管延长工作时间要支付更高的工资，然而在许多情况下，让已有的这些工人工作更长时间，仍然要比雇用新的工人便宜。

2009年11月的《华尔街日报》在一篇标题为“新工作未到，加班先至”的文章中指出：“十月份，制造业裁员61,000人，而那些仍然留在岗位上的人则需要工作更长的时间：加班现象不断增多。”其中的原因就在于：“加班能够提高公司的生产力，满足日益增长的客户订单，而且这样做不会增加新雇员的医疗福利等固定成本。”加班还能够使公司满足顾客对产品的暂时性需求增加，而不必承担新员工的培

训费用，因为这部分需求消失后，公司不得不辞退新人。培训一名新员工的成本包括，被派去培训新员工的熟练员工的产出，支付给培训者与被培训者的工资，而两者在此期间都没有进行实际生产。

在资本主义经济中，这些都以金钱的方式表现，我们很容易想象成本高昂的工作环境所带来的后果，相似的情况也适用于苏联的社会主义计划经济。例如，一份关于苏联经济的研究报告指出“18岁以下的青少年有权利获得更长的假期、更短的工作时间，以及进修假期，因此管理者总是避免雇用青少年”。社会主义经济与资本主义经济一样都没有免费的午餐。

由于以前的工作条件往往更糟糕——安全预防措施更少、工作时间更长，环境也更不愉快且不健康——有些人倡议由政府或工会对工作条件进行外部监管，按照这些人的论调，似乎若非如此，工作条件就不会得到改善。但是，以前的工资也很低，如今不管有没有工会组织，也不管是否包含在最低工资法中，很多工作的工资都已经得到了提高。人均产出的增加允许人们拥有更高的工资和更好的工作环境，而且单个雇主对劳动力的竞争也促使雇主改善工资和环境，这跟雇主被迫改善产品是一样的道理。

## 安全法

虽然安全是工作环境的一个方面，但它是一个特殊的方面，因为在许多情况下，由雇主和雇员来衡量安全的成本和收益，就会忽略雇主和雇员的行为可能会影响到公众的安全。典型的例子包括飞行员、货车司机、火车职员，因为他们的疲劳不仅会使自己处于危险中，还会威胁到许多其他人。飞机坠毁、大货车在高速公路上失控或火车脱轨，这些事故不仅会造成乘客死亡，还会带来火灾或有毒气体扩散，影响附近的居民。因此，即使这些职业中的雇主和雇员都愿意接受更

长的工作时间，相应的法律仍然对此类职业的连续工作时间进行了限制。

## 童工法

在大多数国家，保护工作场所中的儿童的法律，都要先于管制成年人工作条件的法律。这些法律反映了公众对儿童的特殊关注，因为儿童缺乏经验，身体较弱，在成人的权力面前显得更无助。曾经，煤矿也雇用儿童来从事艰苦而危险的工作，以及让儿童使用工厂的机器设备，对危险不够警惕的孩子可能会因此致残或死亡。然而，随着实际工作环境的不断变化，原本具有针对性的法律往往并没有随之改变。正如一位21世纪的观察家注意到的：

> 童工法律曾保护儿童免受危险工厂的侵害，现在却禁止青少年在空调办公室里工作。

这样的结果不只是表现非理性的例子。和其他法律一样，童工法并不只是针对某些选民做出的反应——比如前面例子中的人道主义人士和组织，它还在那些发现该法律对自己有利的人群中拓展了新的支持者。例如，工会长期以来致力于让孩子和青少年脱离劳动者队伍，目的是防止这些孩子与工会成员争夺工作岗位。教育工作者，尤其是教师工会，也是既得利益者，他们更愿意让年轻人更长时间地留在学校，因为这会增加对教师的需求，进而能够在政治上争取对学校系统的更大财政投入。

就人道主义组织推动童工法立法的最初原因而言，禁止青少年在空调办公室内工作似乎是不合理的，但是从这些新选民的利益来看，却完全讲得通。暂且不论从社会整体的角度来看，阻止这么多年轻人用合法途径赚钱是否合理，逼得这些年轻人通过非法途径谋生又是另

一个问题了。

工作时长

人们能够予以量化的一个工作环境就是每周工作时长。大多数现代工业国家都制定了每周的最长工作时间，强调或以法律的形式强制雇主对超过规定工作时间的加班支付更高的工资。各国对每周工作时间的规定各不相同。例如，法国每周的标准工作时间是35小时，而且缩短周工作时间后，还强制雇主支付跟以前一样的周工资。此外，法国的法律还要求每年在公休假外给雇员25天带薪休假，而美国法律对两者都没有强制要求。

基于这些事实，相比美国和日本每年超过1,800小时的工作时间，法国每年的平均工作时间少于1,500小时也就不足为奇了。显然美国工人每年多工作的300个小时会影响年产出，从而提高生活水平。但这不仅仅是经济上的差异。据《商业周刊》报道：

医生的工作时间平均减少了20%。由于每周35小时的工作时间导致医院和养老院人手不足，这是法国8月高温夺取了14,000人生命的重要原因。

法国的传统暑假很长，于是人员短缺问题在8月高温时期更显严重。

有时候，特别是在高失业率期间，许多国家的政府颁布命令缩短工作时间也得到人们的拥护，他们认为这样做能够在更多的工人之间分担工作，进而减少失业率。换句话说，一个雇主可以雇用40名工人，让每名工人工作35小时，而不是雇用35名工人，让每名工人工作40小时。尽管这看起来很合理，但问题是虽然政府或工会强制缩短了工人每周的工作时间，但雇主通常还需要支付跟以前一样的周工资，

就像法国那样。这就相当于提高了小时工资，往往会使雇主减少雇用人数，而不是像人们认为的那样增加就业率。

通常，西欧国家有更多以法律形式规定的休假政策。根据《华尔街日报》的说法，欧洲工人 “在2005年平均休假11.3天，而美国人平均休假4.5天”。

西班牙在这方面尤其大方。据《华尔街日报》2012年的一则报道，西班牙的法律规定职工每年有14天的带薪公休假和22天的带薪假期，结婚有15天婚假，若职工的家庭成员结婚、生子、住院或去世，还能有2到4天的休假。如果有医生的证明，则休病假的职工在其患病期间仍然可以得到大部分工资，最长期限可达18个月。如果雇主选择解雇一个生病的员工，则需要支付相当于该员工两年薪水的遣散费。

这种慷慨的法律并非没有成本，并且不只由雇主承担全部成本，整个经济，特别是员工个人也需要承担。西班牙的失业率长期居高不下——2012年达到25%，年轻工人的失业率高达52%。此外，在2013年第二季度，49% 的西班牙失业者失业时间已达一年及以上，而美国同期数字是27%。

影响劳动力市场的不仅有法律强制要求雇主提供给员工的利益，还有政府提供的福利，后者会使许多人没有必要工作。例如，丹麦一位带着两个孩子的36岁单亲妈妈，“一个月就能得到大约2,700美元，只要她年满16岁就可领取福利”。《纽约时报》的这则报道还指出：“在丹麦的很多地区，没有工作的人要多于有工作的人。”

### 第三世界国家

最糟糕的工作环境存在于一些最贫穷的国家，也就是说，这些国家的工人不愿意以降低薪水来换取更好的工作环境或条件。欧洲或美国通常会严厉批评跨国公司在第三世界国家的工厂，因为他们不能容

忍这些工厂的工作环境。这就意味着欧洲或美国更富有的工人实际上是在购买更好的工作环境，就像他们能够比第三世界国家的人购买到更好的房子或衣服一样。如果第三世界国家的雇主迫于法律和公众压力提供了更好的工作环境，那么额外的开支就会使雇主减少雇用人数，就像工资水平高于市场供求决定的工资水平时，许多非洲人在寻求跨国公司的职位时会受挫一样。

不管跨国公司给第三世界国家的工人提供了多少工作机会，欧洲或美国评论家却因低薪或恶劣的工作环境而对此报以鄙视，而贫穷国家的工人面临的真正问题，是这些工作在与其他工作相比时会如何。例如，柬埔寨的一名《纽约时报》记者指出："柬埔寨工厂的工作机会非常抢手，工人通常需要用一个月的工资来贿赂内部人员才能够得到雇用。"显然，这些工作特别受欢迎。而且这种情况不仅仅出现在柬埔寨。第三世界国家的跨国公司支付的工资通常是当地工资的两倍。

这样的情况跟工作环境类似。第三世界国家的工人会将跨国公司的环境与当地的其他工作选择进行比较。这位身处柬埔寨的《纽约时报》记者还描述了当地人在工厂之外的谋生手段——拾荒者在垃圾堆中翻找，这些垃圾堆"臭气熏天"，燃烧产生"刺鼻的烟雾，熏得人眼睛都睁不开"，而"拾荒者还要被成群的苍蝇、蚊虫叮咬"。谈及其中一位拾荒者，这位《纽约时报》记者指出：

> 涅普·沾达（Nhep Chanda）辛辛苦苦也就平均每天挣75美分。对她来说，想要遭受服装厂的剥削——一周工作6天，在工厂里面而不是在炙热的阳光下，每天拿高达2美元的工资——是一个梦想。

如果这名年轻妇女所得的工资，与欧洲或美国工人的工资一样高，而且工作环境也一样的话，情况会不会更好呢？当然会更好。但

真正的问题是：她的生产率如何提高到欧洲或美国工人的水平——如果对生产率问题置之不理，并且通过法律或公众压力来改善工作环境将会发生什么呢？毫无疑问，结果会与忽视生产率的最低工资标准类似。

这并不意味着贫穷国家的工人注定永远要挣低工资，忍受恶劣的工作环境。相反，随着越来越多的跨国公司落户贫穷国家，当地劳动力越来越熟悉现代化的生产方式——也就是说工人已经成为宝贵的人力资本，数量不断增加的跨国公司为获得当地劳动力而展开竞争，影响了当地的工作环境、生产力和工资。2013年，《经济学人》杂志的一则报道指出："过去十年中，中国和印度的工资每年上涨10% 到20%。"十年前，"新兴市场中的工资水平只相当于富裕国家工资水平的十分之一"。但是，在2001年至2011年期间，印度计算机程序员的工资和美国程序员之间的工资差别不断缩小。

跨国公司为获得工人而竞争，不仅影响了跨国公司员工的工资水平，而且也影响到了竞争同一批工人的本土企业员工的薪酬水平。2006年，《商业周刊》上的一篇文章提到，某家中国本土的空调压缩机制造商的"员工年度离职率高达20%"，这家公司的总经理无奈地观察到，"他能做的，只是减缓员工跳槽到三星、西门子、诺基亚以及其他本行业内的跨国公司"。《远东经济评论》在2008年曾报道，广东省的工厂"连续5年都在努力招聘员工，工资水平也翻了一番"。

推动工资上涨的竞争压力不断增强。2012年，《纽约时报》的一则报道称，"中国的许多工业区都面临着严重的劳动力短缺，工厂需要费尽心思才能找到足够的工人"，并且"经常要向招募新工人的中介支付高额的费用，这些工人往往来自遥远的省份，中间需要乘坐长途客车或火车"。同年，《华尔街日报》的另一则报道指出，中国城市的平均工资在一年时间里就增长了13%。

竞争压力已经对工作环境和工资产生了影响：

这就意味着，经理不能够再期望仅仅提供8人间宿舍就能让劳动力一周工作7天，每天工作12个小时了……除了提高工资外，永晋公司（Yongjin Group）也改善了宿舍的条件和公司餐厅的伙食。他们原本需要6,000名员工，尽管做出了这些努力，还有5座工厂缺少10% 的工人。

2012年《纽约时报》的一则报道指出，在中国一家组装 iPad 的工厂内，那些原本坐在“绿色塑料矮凳”上备受背部酸痛困扰的工人，突然间都有了全新的“高靠背”木椅。这些变化并非孤例，劳动力市场正进行着激烈的竞争，不同行业的公司也在争夺同一批工人。《纽约时报》这样报道：

“随着最大的公司提高工资、减少工时，其他工厂不得不做出同样的改变，不管它们愿不愿意，”惠普高级副总裁托尼·普罗菲特（Tony Prophet）如是说。“大火已经点燃，这些公司正处在火焰中。它们必须不断提高竞争力。与18个月前相比，情况发生了天翻地覆的巨变。”

市场竞争带来的工作条件改善和政府强制改善工作环境不同，市场带来的改善来自于工人具有了更多的选择权，因为有更多的雇主为得到具有更多工作经验和更高生产率的工人而展开竞争，而政府管制无谓地提高用工成本——不论这些成本是否超过劳动生产率，只会减少工人现有的选择空间。

自由市场不是零和博弈系统。所谓零和博弈，是指一方所得即另一方所失。自由市场是一个创造更大产值的过程，随着工人获得更多的人力资本，这些工人，他们的雇主和消费者都能同时受益。然而，

亚洲各国的政治家们一直试图通过最低工资法，简单地提供较高的工资，这只会阻碍自由市场的进程，并产生其他问题，这些问题已在其他推行最低工资法的国家有着明确记录。

同样，国际非政府组织也在推动工作条件改进，这一民间压力也会在制定标准时忽视成本及影响。2013年孟加拉国发生的工厂坍塌事件导致1,000多名工人死亡，这类悲剧给跨国公司带来了国际舆论压力，他们被要求提供更安全的工作条件，或撤离那些从不执行安全标准的国家。但是这些压力也被用来推动提高法定最低工资水平，组建更多的工会，而提倡者通常不考虑背后的成本及对就业的影响。

雇主和雇员都需要面对许多不可避免的固有限制和权衡，第三方观察者却无须面对。因此，他们根本不会去考虑这些事。

## 集体谈判

在前面的章节，我们一直认为劳动力市场中的工人和雇主数量众多，并且他们都是分别且独立进行竞争，而不管政府有没有对工资和工作条件进行管制。然而，对劳动力而言，这不是唯一的市场情形。工会里的工人会就工资和工作条件与雇主进行谈判，而不管雇主是单独采取行动还是作为雇主协会成员采取一致的措施。

### 雇主组织

几个世纪以前，雇主更有可能组织起来，一致设定工资和工作条件。在中世纪的同业公会中，高级技师集体制定规则，决定学徒和短工的雇用条件以及针对顾客的产品定价。今天，美国职业棒球大联盟的业主集体制定规则，决定在不招致联盟罚金的情况下可以支付给球员的最高工资总额是多少。

在劳动力市场上，雇主之间为了得到工人而相互独立竞争，工人

之间为了得到工作而相互独立竞争，最终决定了工资和工作条件，与此相比，集体决定的工资和工作条件显然非常不同。显而易见，如果不能从雇主组织中获益，使自己支付的工资低于自由市场上的工资，雇主就不值得组织起来集体行动。关于中世纪同业公会、现代工会及其他形式的集体谈判行为的公平与否已经有很多论述。这里，我们研究一下它们的经济后果——特别是对具有替代用途的稀缺资源的分配的影响。

顾名思义，这些组织的存在，都是为了让劳动力价格脱离自由公开的竞争市场上的劳动力价格。市场竞争倾向于根据工人的生产率决定工资水平，进而使劳动力从生产率低的地方转移到生产率高的地方；类似地，组织起来人为地降低或提高工资，破坏了这种资源流动过程，导致整个经济中的资源配置效率降低。

例如，如果雇主协会规定零部件产业的工资低于其他地方相似技能的工人的工资，那么除非提高工资水平，否则很少会有工人来应聘零部件生产的工作。如果零部件制造商支付给劳动力的小时工资是10美元，而自由市场上雇主之间的竞争使得这些工人能够得到15美元的时薪，那么许多工人就会去12美元时薪的产业。从经济整体的角度来看，这就意味着有能力每小时产出15美元价值的工人却只能在其他地方每小时产出12美元价值。这对顾客来说显然意味着损失，也是整个社会的损失，因为每一个人都是顾客。

零部件行业工人的直接且可见的损失，从经济角度来看却不是最重要的。雇主与雇员之间的损失与收益虽然是社会或道德问题，但并不能改变关键的经济问题，即资源配置如何影响整个社会可以获得的财富总额。导致经济中的财富总额产出少于自由市场中的产出的原因是，低于市场水平的工资将工人束缚在生产率不高但工资却更高的部门，他们之所以能得到高工资，是由于低生产率的职位上也存在竞争

性劳动力市场。

同样的原理也适用于工资高于市场水平的行业。如果工会成功地将零部件行业工人的工资提高到每小时20美元，那么与自由市场竞争中的15美元相比，雇主在这一高工资水平下会减少雇用人数。事实上，只有那些每小时产出至少达到20美元的工人才会得到雇用。雇主可以通过许多方式提高生产率——留住最熟练、最有经验的工人，通过追加资本的方式使劳动力每小时产出更多的产品，以及通过其他的手段，但是没有一种方式是免费的。

从零部件行业流失的工人不得不选择次优项。像以前一样，那些每小时能够生产价值15美元零部件的工人。可能最终会在另一个每小时产出12美元的行业工作。此外，这不仅仅是在高工资水平下找不到工作的某些工人的个人损失，也是整个经济体制的损失，因为稀缺资源没有被分配到生产率最高的地方。

如果工会制定的工资水平高于自由市场供求决定的水平，那么零部件制造商就不仅仅要为劳动力支付更多的钱，他们还要追加资金或后备资源来提高劳动力的生产率，使劳动力每小时的产出大于20美元。更高的劳动生产率从表面上看可能更有“效率”，但是用更高的单位成本生产更少的零部件对经济而言毫无益处，即使生产中所需投入的劳动力减少了。因为从零部件行业流失了大量工人，其他行业于是接纳了比往常更多的劳动力，使这些行业能够扩大产出。但是，这些扩大的产出并不是额外劳动力最有效的用途。只不过是因为工会人为规定的工资水平，使劳动力从高生产率的地方转移到了低生产率的地方。

不管是雇主协会人为降低工资水平，还是工会人为提高工资，都会减少零部件行业的就业率。总有人必须流向次优选项——从整体经济的角度来看也是次优选项，因为稀缺资源没有被分配到最有价值的

用途。集体谈判的当事人当然只关注他们自己的利益，但是要从整体上来评判，就需要关注这一过程如何影响整个社会的经济利益，而不是在相互竞争的社会成员中对经济利益进行内部分割。

即使雇主看似能够顺利地做好他们想做的事情，历史却常常表明由于劳动力市场中的竞争带来的影响，他们做得并不好。美国南北战争之后，没有比重获自由的黑人更脆弱的工人了。他们极度贫穷，大多数人完全没有受过任何教育，没有统一的组织，也不熟悉市场经济的运作。白人雇主和南方地主为了压低黑人的工资并限制他们作为佃农的决策权做了许多尝试，然而都因为市场中白人雇主和地主间尖锐的相互指控而瓦解。

当美国白人雇主集体制定的工资水平低于黑人的实际生产率时，有些雇主为了吸引更多的工人会支付稍高于其他雇主的工资，这时他仍然有利可图，只要他提供的高工资不高于黑人工人的生产率。特别是农业劳动力，随着种植季节的临近，每个雇主都面临压力，因为农场主知道庄稼的收成取决于春耕时雇用了多少人手来耕作。这一不可避免的事实通常因某种对其他农场主的忠诚而被搁置。美国南北战争后的数十年间，黑人工资的增长率一直比白人高得多，即使按绝对价值来计算后者的工资要高得多。

通常，卡特尔需要面对的问题之一，是不管它们集体规定了怎样的条件来使整个卡特尔的利益最大化，单个卡特尔都会为了自身优势而违背这些条件；如果它们能够侥幸成功，通常会导致卡特尔的解体。美国南北战争后的南方，当地白人雇主卡特尔面临的就是这种情况。19世纪末到20世纪初的美国加利福尼亚州也面临着差不多相同的情况，当时那里的白人农场主组织起来，试图压低日本裔农民和农场劳动力的工资。然而，这些卡特尔在白人尖锐的相互指责中土崩瓦解，因为农场主之间的竞争导致他们纷纷违背了相互勾结的协议。

雇主组织实现目标的能力取决于它对成员施加约束的能力，以及抑制竞争性雇主在组织之外崛起的能力。中世纪同业公会的行规具有法律效力。如果没有法律强制力保持雇主组织的内部纪律，避免组织外竞争性雇主的崛起，雇主卡特尔无法成功维持。

在特殊情况下，如职业棒球大联盟中的雇主组织就是不受反垄断法制约的合法垄断组织。没有球队想退出棒球大联盟，他们无法确保在退出后还能从棒球球迷处获得同样多的资金支持，也不敢保证不参加重要的联盟球赛时还能获得同样的媒体关注，如此一来，内部规则就能够强加给每支球队。另外，也不太可能出现新的联赛，与棒球大联盟竞争，这甚至不具有可行性，因为新联赛无法得到同样多的球迷支持或媒体关注。因此，美国职业棒球大联盟能够作为一个雇主组织，行使一些曾经被中世纪同业公会使用过的权力——在它们失去法律力量并销声匿迹之前的强制权力。

工会

虽然雇主组织一直试图抑制员工薪酬上涨到自由竞争市场供求决定的水平，而工会则力图让工资上涨到高于自由竞争市场的水平，这些完全不同的目的带来的结果，都会体现在具有替代用途的稀缺资源配置上。

美国著名工人领袖约翰·L．刘易斯（John L. Lewis）从1920年到1960年间一直是美国煤矿工人联合会的领头人，在为联合会成员争取更高的工资方面取得了巨大成功。然而，经济学家也称他为“世界上最伟大的石油销售员”，因为煤炭价格提高以及大量罢工导致的生产中断，促使许多煤炭用户改用石油。这当然减少了煤炭行业的就业机会。

到20世纪60年代，煤矿行业就业机会的下降使得许多煤矿社区在

经济上遭受打击，其中一些几乎成了鬼城。媒体在报道中很少将他们的不幸与刘易斯的辉煌联系起来。客观评价刘易斯，他曾做出过一个明智的决定，那就是让更少的矿工在危险的地下作业，改用更多的重型机械作业，因为机器不会被塌方、爆炸及其他的煤矿事故杀死。

然而，对一般公众来说，他们很大程度上对这样或那样的权衡并不了解。许多人仅仅因刘易斯为提高煤矿工人工资的所作所为而振奋，几年后，他们又对煤矿社区的衰落而同情惋惜，但是却从不会将这两者联系起来。这其中包含了一个最简单、最基本的经济学原理，即价格较高时需求减少，价格较低时需求增多。不管我们谈论的是煤矿、煤矿工人的劳动力价格，还是其他任何东西的价格，这个原理都适用。

类似趋势也出现在汽车行业，虽然它面临的危险因素与采矿业不一样。在这方面，全美汽车工人联合会也成功地为它的工人争取到了更高的工资、更多的工作保障，以及更有利的工作条例。然而，从长远来看，这些额外成本推高了汽车的价格，导致美国汽车的竞争力在本土与全球市场上相较日本等其他国家的汽车被削弱。

1950年，美国汽车产量占世界的3/4，日本的汽车产量还不到美国的1%。二十年以后，日本生产的汽车差不多是美国产量的2/3，再十年之后，日本的产量却超过了美国。到1990年，在美国出售的汽车中有1/3是日本生产的。自此之后的许多年间，本田雅阁和丰田凯美瑞在美国的销量要比任何一家美国汽车公司生产的任何型号的汽车都多。当然，这些都会对就业产生影响。到1990年，美国汽车行业的工作岗位比1979年减少了20万个。

对日本施加的政治压力迫使日本“自觉地”限制对美国的汽车出口，却导致日本汽车公司在美国直接建厂，雇用美国工人生产，以弥补损失的出口额。到20世纪90年代初，这些转移到美国的日本工厂在

美国的产量与美国从日本的进口数量相当。到2007年，在美国出售的日本汽车中有63% 是在美国本土生产的。许多转移到美国的日本汽车公司都没有工会组织，在政府发起的无记名投票选举中，这些公司的雇员都投票拒绝成立工会。21世纪初，底特律的汽车厂商辞退了数千名工人，丰田公司却雇用了数千名美国工人。

汽车行业中工会工人的减少代表了美国产业工人的普遍趋势。美国钢铁工人联合会是另一个典型的大型工会，它成功地为其成员争取到了高工资和其他福利。但是这一行业在过去10年间减少了超过20万个工作岗位，与此同时，钢铁公司投资了350亿美元购买机械，用来取代这些劳动力，而那些钢铁生产集中的城镇在经济上都遭到了破坏。

曾经人们一致认为工会对工人来说是一件好事和必需品，现在已经有越来越多的人开始对工会在经济衰退和许多行业的失业中所起作用产生怀疑和担忧。面对众多用人单位濒临倒闭、大幅度减少招工，许多工会不得不“做出让步”，即放弃他们过去为自己的成员所争取的各种报酬和福利。虽然这样做很痛苦，但许多工会还是声称这是保护工会成员获得工作的唯一方式。21世纪初，《纽约时报》的一则头条新闻概述了这一情况：

> 为了能够与通用汽车公司在周四达成协议，以及与其他工业巨头——福特、克莱斯勒、固特异和威瑞森——最近达成的协议中，工会已经表明愿意控制自己的需求。工会声称让雇主具有竞争力，是防止工会组织的工作败给非工会组织的工作的核心，这些非工会组织工作常常在本国其他地方或国外低薪公司中。

多年来，工会和它们的成员经过一番曲折，才懂得经济学的入门知识——价格降低时人们增加购买，价格升高时人们减少购买。这并

不是一个复杂难懂的原理，但是常常迷失在时间的漩涡和振奋的辞藻中。

多年来，美国劳动力加入工会的比例已经下降。因为对工会产生的经济影响的怀疑已经在工人间传播开来，他们渐渐开始投票反对工会来代表他们。20世纪中叶，有32% 的工人加入工会，但是到20世纪末，只有14% 的工人加入工会。此外，工会成员的构成也发生了巨大变化。

20世纪上半叶，美国经济中的大型工会组织主要集中在矿产、汽车、钢铁和货运部门。但是到了20世纪末，最大且发展最迅速的工会是由政府雇员组成的工会。2007年，只有8% 的私营企业雇员加入工会。到目前为止，美国最大的工会是教师工会，即美国国家教育协会。

市场上的经济压力给私营企业工会中的工人带来了很多问题，但是政府雇员却感受不到。政府雇员可以继续得到加薪、更高的福利和工作保障，而不用担心遭受与矿工、汽车工人或其他有工会组织的工业工人一样的命运。因为政府雇用员工花的不是自己的钱，而是纳税人的钱，因此他们没有什么理由拒绝工会的要求。此外，他们也很少面临市场上的竞争力量，不会因为进口或替代产品而赔本。大多数政府机构执行的职能都是垄断的。[1]只有国税局能够为联邦政府收税，只有机动车管理部门能够为州政府颁发驾照。

在私营产业中，许多公司都有一项政策，保证支付给工人的工资不少于工会工人，以此来维持公司员工的非工会化。这一政策对雇主来说，暗示了有工会给公司带来的成本，超过了支付给工人的工资和福利。工会对工龄和其他许多生产细节的规定都给公司带来了巨大的隐性成本，为了追求更大的效率，即使意味着给员工支付高于工会工人的工资，消除工会也是值得的。例如，美国有工会组织的三家大型

汽车制造商制造一辆汽车需要的劳动时间是26~31个小时，而大多数没有工会组织的日本汽车制造商需要的劳动时间是17~22个小时。

西欧国家的工会力量非常强大，而且它们为自己成员争取的许多福利已经对工人的就业和整个经济的增长率产生了影响。数年来，西欧国家在经济增长和创造就业方面一直落后于美国。对这一事实的迟来共识，使得许多欧洲工会和政府在随之而来的经济衰退中放松了它们的要求和对雇主的限制。2006年，《华尔街日报》报道：

欧洲的经济衰退，使得公司在与工人谈判时具备了新的力量。欧洲的政府也已经放慢了有利于工人的劳动法的改革脚步，以免招致选民的愤怒。许多公司选择转移到劳动力成本更低的海外经营，减慢了欧洲的就业增长速度。在过去5年中，欧洲的高失业率挫败了顾客的消费支出，进而限制了经济的增长，欧元区12个国家的经济增长率平均只有微不足道的1.4%。

随着工会和政府对劳动力市场放松限制，这些国家的经济增长率从1.4% 上升到2.2%，失业率从9.3% 下降到8.3%。尽管统计情况仍然比不上同期的美国，但是与以前相比，已经是一种进步。

## 剥削

通常，那些谴责“剥削”的人并不曾试图理解其含义，因此这个词经常被简单地用来谴责他们无法接受的高价格或低工资。如果这仅仅是在陈述某些人内在的情绪反应，而不是对外部世界真相的描述，那么我们也就不必去反对这个词。我们在第4章中已经看到，低收入街区的商店收取更高的价格被指责为“剥削”，事实上，这些较高的价格背后存在着很多经济因素，商店靠着高价格也只不过是在竭力生存而已，他们并没有赚取超额利润。同样地，我们在第10章也看到，第三

世界工人的低收入背后也有许多原因，许多人认为这些工人正在遭受“剥削”，理由是相较富裕国家的工人，第三世界的工人工资要低得多。

隐藏在“剥削”理论背后的一般思想是，通过向消费者收取高于必要价格的费用，或向员工支付低于必要水平的工资，有些人获得了超过生产投入的报酬和产出分配。在某些情况下，这实际上是可能实现的。但是，我们需要检查这些情况，并探究这些情况在现实世界中何时成立，何时又不成立。

正如我们在前几章中提到的，如果投资回报率高于弥补风险和投入的必要收益水平，几乎可以肯定，其他人会被吸引过来，投资现有公司或干脆设立自己的新公司，以求分一杯羹。如此一来，同样可以肯定的是，随着现有公司的规模扩大或新公司数量增多，投资与生产扩张，市场竞争会不断加剧，从而削平超额回报率。只有在限制新竞争的领域，高于平均水平的投资回报率才有可能持续。

政府管制是最常见、最有效地限制新竞争的方法。第二次世界大战期间，西非的英国殖民政府对生产和贸易进行了广泛的战时管制，英国国内也进行了同样的管制。一位经济学家描述了当时西非实行管制的结果：

> 在贸易管制期间，利润远远高于确保贸易商运转的必要水平。在这个贸易特别繁荣的时期，由于有效地限制了新公司进入，那些已经在这个领域中经营的公司获得了巨大的利润。

这种情况不是非洲特有的，也不是专指英国殖民地政府。美国民用航空局和美国州际商业委员会，与众多国家和地方的政府机构一样，限制了公司或个人进入各种职业、行业的数量。事实上，世界各地的政府都在不同的时间和地方，对允许多少人、允许哪些人从事特

定职业或在特定行业建立公司进行了限制。在过去几个世纪中，这种情况更常见，国王经常授予特定个人或企业以垄断权，特许他们从事盐、酒或其他商品的生产，有时候这也作为一种皇家恩宠，但更多时候是由于这些人用重金购买了这些垄断权。

进入壁垒的目的或净效应，是为了维系住高于自由市场竞争决定的收入，和高于吸引必要资源的高盈利水平。这可以被合理地认为是对消费者的“剥削”，因为它要求消费者支付的价格，超过了吸引人们提供产品或服务的必要价格水平。然而，收入高于自由市场竞争决定的水平，并不一定意味着这些收入也高于竞争性行业的收入水平。有时候，在自由市场竞争中被早早淘汰出局的低效率公司，在政府的保护下仍能存活。因此，即使这些低效率公司的回报率很低，消费者却仍然被迫要支付高于自由市场价格的钱，因为在自由市场中，更有效率的公司将生产绝大部分产出，通过更低的价格促使低效率的企业破产出局。

虽然这些情况能够被合理地称为剥削——剥削的定义是价格高于提供产品或服务的必要水平——但是它们往往并不是剥削。还有一种可以被合理地描述为剥削的情形，即某人的工作所得，低于自由市场中的水平或低于持续吸引相应技能、经验和智力水平的人才所必需的收入 。然而，这种情况很少涉及低技能、低收入的人，更多的是牵涉到拥有高技能、高收入的人才。

如果把剥削定义为个人创造的财富与其所得收入之间的差异，那么贝比·鲁斯（Babe　Ruth）可能是有史以来遭受剥削最严重的一个人了。鲁斯不仅“奠定了洋基球场”，整个洋基王朝都建立在鲁斯的功绩之上。在他加入纽约洋基队之前，这支球队从来没有赢得过冠军，更别提获得世界职业棒球大赛的头衔了，他们没有自己的球场，只能借用纽约巨人队的球场。鲁斯的神奇表现吸引了大量观众，巨额门票收

入为洋基队在今后数十年统领美国棒球界奠定了坚实的财务基础。

鲁斯的最高年薪为8万美元——1932年的价格水平——该薪酬与其对球队的贡献并不相符。但是，独家终身合同意味着，洋基队不需要与其他愿意支付更高薪酬的球队竞争鲁斯。与其他地方一样，防止竞争成为剥削的关键。值得注意的是，虽然洋基队可以剥削鲁斯，但却不可能剥削在洋基球场打扫地板的非熟练工人，因为这些工人可以在无数的办公室、工厂或家庭得到打扫地板的工作，所以不可能支付低于工人在其他地方能得到的工资。

在某些情况下，身处某些职业的人当前所得到的工资，可能会低于持续吸引合格的人才进入该职业中的水平。例如，医生为了接受昂贵的医学院教育投入了巨资，此外还投入了在大学和医学院学习期间本可以赚到的收入，在完全有资格开设独立诊疗之前还要忍受实习期的低工资。但是在政府管理的医疗体系下，政府可以在任何时间设定医疗工资水平，或制定医疗服务价格，这种工资或价格有时会很低，不足以持续吸引足够数量具有相同能力的人在未来进入医疗行业。

然而，如果政府支付所有的医疗费用或雇用所有的医生，那么现有的医生几乎没得选择，只能接受政府的管制。现有的医生可以进入并能获得更好报酬的行业非常稀有，因为要成为律师或工程师，需要再次投入昂贵的教育和培训成本。因此，大多数医生很少有现实可行的替代职业，他们也不太可能成为卡车司机或木匠，因为如果他们事先知道今后的实际收入水平，就根本不会进入医疗行业。

在某些情况下，低收入的工人也可能遭受剥削，比如无法搬迁或搬迁成本过高，也许是因为交通成本高昂，也许是因为他们租住的是保障性住房，如果他们搬到其他地方，就会失去居住的保障性住房而不得不按照市场价格支付房屋或公寓的租金，至少在漫长地申请新的保障性住房期间必须如此。在过去的几个世纪中，奴隶们当然遭受了

剥削，因为他们受到了强迫。契约佣工或契约劳工，尤其是在海外工作的劳工，搬迁成本同样很高，所以在短期内会遭受剥削。然而，许多收入非常低的合同工人，会选择延长用工合同，尽管他们已经从个人经验中了解了工资待遇和工作条件，显然这种现象表明了——不论他们的工资有多低，工作条件有多差——已有待遇仍然足以吸引他们从事这份职业。剥削无法解释这种情况，因为合同工人缺乏更好的替代岗位，也不具有胜任更好工作的技能。

若是某种特殊类型的劳动力，只有一个雇主可以选择，那么当然这个唯一的雇主可以将薪酬设置在低于吸引新人进入的水平。但是，这种情况更可能发生在高度专业化的熟练员工身上，如宇航员，非专业工人则很少遇到这种情况，因为非专业工人可以受雇于各种各样的企业、政府机构，甚至私人雇主。在现代交通普及之前，地方上的劳动力市场往往是孤立的，而某个雇主可能是当地某个职业唯一的劳动购买者。但是，随着低成本交通的普及，这样的情况变得稀有。

一旦我们看到进入或退出壁垒——后者在绝对意义上是指身处奴隶制下的奴隶，或是从退出成本角度讲，比如医生改行，又如生活在当地保障性住房中的人等——是问题的关键，那么剥削经常能合理地套用在不同于人们通常所指的人身上。它也适用于一些在某个地方投资了大量固定资产和无法转移的资产的企业。比如，修建了水电站的公司，即使地方政府将税率提高两三倍，或要求该公司支付给工人的工资必须高于自由市场上其他地方的类似工人的报酬，这家公司还是不可能将大坝搬迁到其他地方。然而，从长远来看，愿意在政治气候不利的地方投资的企业将越来越少——从加利福尼亚州撤离的众多企业就是典型案例。但是，已经在这些地方投资的企业，很少会付诸行动，只能接受当地的低回报率。

“剥削”一词是否适用于某种特定情形，不是简单的语义问题。政

策是建立在错误还是正确的信念之上，产生的结果将大不同。如果按照第3章和第11章的说明，剥削事实上并不存在，因此实施价格管制以防止消费者被“剥削”，或推行最低工资法以防止工人被“剥削”只会使问题变得更糟。一个特定的雇主或少数几个雇主串通一致，就雇用某些类型的工人组成地方卡特尔，这样这个卡特尔就可以支付较低的工资，在这种情况下，政府强制推行提高工资的政策，可能在一定限度内不会导致工人失去工作，这种情况类似于在竞争市场中推行最低工资法。但是，这种情形非常罕见，而这些雇主卡特尔也很难维持，美国南北战争后的南方雇主及19世纪的加利福尼亚州的雇主集团崩溃，就表明了这一点。

人们往往倾向于把低工资看作工人正在遭受剥削，如果把这一倾向作为一种寻求纠错的道德诉求或政治运动，将很容易理解。但是，正如经济学家亨利·黑兹利特（Henry Hazlitt）多年前所说的：

> *贫困的真正问题不在于“分配”，而在于生产。穷人之所以贫穷，不是因为他们被剥夺，而是因为他们没有足够的产出，无论这是出于什么原因。*

把剥削视为原因对贫困问题没有丝毫帮助，只会让解决方案变得更困难、更不确定，也更耗时。同时这样的解决方案还会要求，除了和愿意施以援手的人合作，同处贫困的人也要相互合作，但是没有他人的帮助，他们并不能解决问题。穷人自身也许并没有什么好指责的，因为他们的贫穷可能是由于许多身不由己的因素，包括以往的经历等，这些都远非人们当下所能控制。我们将在第23章中详述这类情形。

## 职业保障

事实上，几乎每一个现代工业化国家都面临着职业保障问题，而不管它们是否已经现实或不现实地、成功或不成功地面临这些问题。在许多国家——如法国、德国、印度、南非，职业保障法使得私人企业要么很难解雇员工，要么解雇成本高昂。世界上许多国家、许多行业的工会都试图制定职业保障政策。美国的教师工会在这方面做得非常成功，学区解雇一名教师的成本达到数万美元，有些地方甚至达到数十万美元以上，即使这名教师的能力并不出众。

职业保障法的目的是为了减少失业，但是我们并不能说这些法律能够达到这一实际效果。充分实行职业保障法的国家往往并不具备低失业率，甚至反而比没有普遍实行工作保障法的国家失业率更高。法国拥有欧洲最严格的工作保障法，但它的失业率却常常达到两位数，而美国人会因为失业率达到两位数而恐慌不安。在南非，政府自己也承认这种严厉的职业保障法已经产生了“意料之外的后果”。数年来，南非的失业率一直保持在25% 以上，2002年更是达到了31% 的高峰。正如英国《经济学人》杂志上的一篇文章所指:“解雇员工成本高昂，相当令人头疼，于是许多公司一开始就不愿意雇用工人。”但是，这绝不是只有南非才有的问题。

用更新更好的方法完成工作，生产更多的产品，这样的追求使得现代工业社会以前所未有的效率和效果提升了人类的生活水平，也使我们不可能一直使用同样的工人、同样的方法做同样的工作。例如，20世纪初，美国大约1,000万农民和农场工人养活了7,600万人口。到20世纪末，只剩下不到1/5的农民和农场工人，却养活了3倍于前的人口。并且，比起缺乏食物，当今美国人最大的问题是肥胖和为过剩农产品寻找出口市场。出现这一情况的原因，是农业已经成为一个与以往全然不同的事业，它引入了机械、化工产品以及在20世纪初还闻所未闻的方法，并且所需的劳动力也大大减少了。

农业没有职业保障法来保护工人，加之农业工人过剩，百万人涌入工业部门，大大地提高了国家的产出。当然，农业并不是20世纪唯一发生革命性变化的经济部门。全新的行业异军突起，比如航空制造业、计算机行业，甚至连零售业这样的老产业也在公司和经营方法上发生了根本性的变化。1990年到1995年间，超过1,700万美国工人失去了工作。但是在此期间，美国失业人口都没有达到1,700万，也远低于1,700万。事实上，美国的失业率在20世纪90年代达到了最低点。美国人从一个工作换到另一个工作，而不是依靠职业保障一直待在一个地方。美国人在18岁到34岁期间，平均从事的工作有9份。

欧洲的工作保障法及其执行都要比美国严格，事实上欧洲人却更难得到工作。在20世纪90年代的十年间，美国创造的就业岗位是欧洲工业化国家的3倍。实际上，欧洲私营领域的就业岗位一直在减少，全靠政府职位的增加才保持了工作岗位的净增加。这一点无须惊讶。职业保障法导致企业雇用成本增加，就像任何其他昂贵的东西一样，价格提高，对劳动力的需求就会减少。职业保障法保护了现有的工人，代价却是减少整个经济体制的灵活性和效率，进而抑制了财富的创造，而新增财富能够为其他工人提供新的工作岗位。

职业保障法给私营企业雇用新工人带来了风险，因此当产品的需求增加时，私营企业可能会让现有的工人延长工作时间，而不是雇用新的工人，或投入更多的资金来替代劳动力，比如引入大型汽车而不是雇用更多的司机来操作普通规格的车。然而，不管怎么做，资金对劳动力的替代性将不断提高，导致更多工人失业。从整体来看，在业人员的职业保障可能也没有净增加，相反，那些一直在寻找工作的失业者的不安全感却在不断增加，特别是刚加入劳动力队伍的年轻工人和抚养孩子之后想重新加入劳动力队伍的女性。

许多政府官员都明白职业保障法与失业之间的关系，但显然只有

为数不多的公众理解其中的关系，包括受过教育的公众。2006年，法国试图放松对第一份工作的法律保障，以此减缓年轻人高达23% 的失业率，巴黎大学和法国其他大学的学生却在巴黎等城市制造了骚乱。

## 职业许可

职业保障法和最低工资法只是政府干预劳动力市场的某些手段，通过这些干预，使得劳动力市场区别于自由竞争下的市场。政府干预劳动力市场变动还有一些其他方法，比如通过法律，要求从事某些职业需要具备政府签发的许可证，比如没有许可证不能行医，也不能当律师。原因显而易见，不经过必要的培训获得技能，直接从事这些专业职业，往往会犯下危险的错误。然而，一旦政府有理由行使特定的权力，权力将扩展，违背初衷。而职业许可有着非常久远的历史。

虽然经济学家们经常会首先解释自由竞争市场如何运作，然后展示违背市场的各种方式会怎样影响经济结果。但是在历史上，几个世纪以来，都是管制市场远远领先自由市场。几个世纪以前，获得政府的批准才能从事各种职业是通行的做法。自由市场的兴起得益于19世纪古典经济学的开创和传播。虽然产品市场和劳动力市场在19世纪变得更加自由，但试图摆脱竞争的势力从未得到完全根除。渐渐地，越来越多的职业开始需要许可。在经济萧条时期——比如20世纪30年代的大萧条，或者当人们越来越普遍地接受政府干预经济的时候，这个过程就会加速。

虽然对特定行业要求许可证的做法有合理的理由，即为了保护公众免遭不合格或不道德的从业人员带来的各种风险，但是公众很少要求这种保护。对许可证的要求，无一例外都来自这些职业的现有从业人员，他们真正的目的是保护自己免受竞争。事实也证明了他们的动机，比如职业许可立法通常豁免现有的从业人员，他们自动获得许可

证，就好像公众并不需要在面对不称职或不诚实的现有从业人员时获得保护。

职业许可可以采取多种形式。在某些情况下，许可证会自动发放给所有申请者，只要这些申请人可以证明拥有从事特定职业的能力，有时则额外要求具有良好的守法记录。在另一些情况下，无论有多少合格的申请者，许可证的数量却存在上限。后一种情况在出租车许可证中非常常见。例如，纽约市自1937年开始给每辆运营中的出租车颁发牌照以来，一直限制出租车牌照的数量，人为制造了出租车短缺，并造成了很多影响。其中最明显的是出租车运营许可证价格不断攀升，从1937年的10美元，上升到20世纪80年代的8万美元，到2011年已经超过百万美元。

---

[1] 这并不总是真实的：一些州和地方政府会购买私人企业的服务，让他们来执行传统上由政府雇员所做的工作，如垃圾收集、监狱维护等。联邦政府也会将部分职能外包给美国及海外的私人公司。然而，这些事情可以做到的程度，取决于政治上的反应。

# 第四部分
# 时间与风险
# TIME AND RISK

# 第13章 投资与投机

一名到纽约格林威治村旅游的游客决定让一位街头画家为他画一幅素描肖像。肖像画得非常好，但要100美元。

“太贵了，”他对画家说，“不过我会付钱，因为这是一幅非常好的素描。但是，实际上你只画了5分钟。”

“是20年零5分钟。”画家回答道。

许多东西都需要经过时间的积累，然后才能使用，艺术才能就是其中的一种。有些人可能认为投资只是一种简单的金钱交易。但是，更广泛、更根本的投资，是为了在未来拥有更多物品而牺牲当前的物品。

以本章开头引述的格林威治村艺术家的故事来说，投资就是为了拥有5分钟内画出一幅打动人心的素描画的技能，投入的20年时间。从社会整体来说，投资更可能采取的形式是停止当前的消费品生产，以便将原本用于生产这些消费品的劳动力和资本，转用于建造厂房、生产机器，从而引致未来更大的生产量。伴随而来的金融交易可能是个人投资者的关注焦点，但是对于整个社会来讲，金钱只是促进实物流动的人造工具，而实物才能构成真正的财富。

因为未来不可预知，投资必然包含风险，有形物品投资也是如此。如果投资要延续，风险必须得到补偿。发展艺术才能，最终找到

正确钻井位置的石油勘探，积累学分达到符合学位申请要求，这些投资若要延续就必须收回在此期间维持生存所需的成本。

投资回报不是道德问题，而是经济问题。如果投资回报不够高、不值得做，那么未来做这项投资的人将变少，未来消费者因此也就无法使用本来应该生产的产品与服务。

没人有义务确保所有投资都能获得回报，但是有多少投资应该获得回报、相应得到多少回报，取决于有多少消费者认可投资带来的好处，以及认可程度如何。

如果消费者不认可正在生产的东西，投资就无法获得回报。如果人们坚持专营一个需求很少的领域，他们的投资就是在浪费稀缺资源，因为这些资源本可以用来生产其他人想要的其他东西。该领域的低回报和少得可怜的就业机会，都是让他们以及他们的追随者停止投资的紧迫信号。

一些不通过市场也不被认为具有经济性的活动中也包含投资原则。收拾好用过的东西，就是在当前投入时间，以减少将来寻找它们时所用的时间。把自己介绍给其他人很耗时间，也不愉悦，但是它也是一种投资，可以避免将来因可能出现的误解而产生更大的不愉快。

## 投资的种类

不管是对人的投资，对钢铁厂的投资，还是对输电线路的投资，都可以采取多种形式。不管是这些投资，还是其他投资，风险都是他们不可分离的一部分。规避风险的方式有投机、保险以及发行股票和债券。

### 人力资本

虽然人力资本有多种形式，但是我们倾向于把它等同于正规教

育。然而，采取这一方式不仅会忽略许多其他有价值的人力资本形式，还会夸大正规教育的价值，而且由此产生的一些适得其反的结果，有时也未能得到充分理解。

工业革命并不是由受过高等教育的人创造的，而是由那些有着实际工作经验的人发起的。飞机是由几个从没有上过大学的自行车技师发明的；电力以及伴随而来的其他许多发明因为托马斯·爱迪生而成为现代世界的核心，而他仅仅受过三个月的正规教育。这些人都拥有价值巨大的知识和洞察力，也即人力资本，它们来自实践，而不是教室。

当然，教育也对经济发展以及生活水平的提高做出了重要贡献。但这并不是说所有的教育都是如此。从经济角度来看，有些教育有很大的价值，有些则没有价值，还有些甚至会产生负面效应。例如，虽然我们很容易理解医学、工程学方面的专业技能具有巨大的价值，数学也能为许多行业提供基础，然而许多其他的学科，如文学，就无法说自己也能使人获得具有市场价值的技能，但是它会以其他方式做出贡献。

在教育或高等教育刚刚起步或匮乏的国家，许多已经获得文凭或学位的人可能会觉得，自己的能力足以胜任许多工作。在这样的社会，即使是工程师也更愿意待在办公室里，而不愿意穿着长筒橡胶靴去泥泞的建筑工地。基于他们的所学，新接受教育的人可能会有更高的期望，而他们的能力水平所能创造的财富却远远满足不了他们的期望。

特别是在第三世界国家，家庭中第一批接受高等教育的成员，往往并不会学习科学、医学、工程学这类难度大、要求高的学科，他们倾向于更简单、更笼统的学科，这些学科并不会给他们带来具有市场价值的技能，而正是科学、医学、工程学这些具有市场价值的技能才

能够为他们自己或国家创造财富。

大量接受教育却没有获得具有经济价值的技能的年轻人，在第三世界国家造成了大批失业。由于市场不能为他们提供期望的职业，政府不得不建立臃肿的官僚机构来雇用他们，以此消除潜在的政治不满、国内动乱或叛乱。反过来，这些官僚机构和他们冗长、费时的繁文缛节，却阻碍了真正具有技能和企业家精神并且能为国家经济进步做出贡献的人。

比如在印度，塔塔和伯拉（Birlas）这两家主要的家族式企业，努力想获得必要的政府许可来扩大企业，却反复受挫：

> 1960年至1989年期间，塔塔家族上交了119份关于建立新公司或扩建老公司的申请，但最终都被官僚扔到了废纸篓。年轻有为的伯拉家族继承人埃迪亚·伯拉（Aditya Birla），在麻省理工学院接受过教育，他对印度的政策心灰意冷，于是决定在国外拓展企业，并最终在远离家乡敌对氛围的泰国、马来西亚、印度尼西亚和菲律宾建立了充满活力的公司。

根据一名印度主管的说法，印度有大量的政府规章对企业进行微观管理，“确保每家企业每月都会违反这条或那条法律”。企业在自由市场经济中可以自行从事的许多活动，在印度却需要提出申请，取得政府许可。为此，大量印度企业在新德里建立了与政府机构类似的自己的官僚机构，以便时刻跟踪申请的进展情况；并且在必要时进行贿赂，以获得政府许可。

印度这种令人窒息的政府管制造成的影响，不仅表现在它们带来的阻碍上，而且还表现在放松和消除管制后国家经济的巨大改善上。1991年的改革使许多企业免于某些严厉的管制，此后印度的经济增长率急剧增长，外国投资也从1.5亿美元增加到30亿美元，即增长了19

倍。

在某些地区，新晋的本地受教育人群往往更强烈地敌视具有企业家精神的少数族裔，如南亚华人、西非的黎巴嫩人。这些本地人认为，相较这些没上过几天学的少数族裔，自己的文凭和学位带来的经济报酬太少了。

总之，更多的教育并不会自动转化成更多的人力资本。在一些情况下，它还会削弱一个国家使用现有人力资本的能力。此外，有些社会群体会专攻不同类型的教育，学生的能力水平也有不同，又或者能够进入的教育机构质量参差不齐。所以，从经济意义上来说，接受教育的时间一样，并不意味着接受的教育就一样。事实上，不管是马来西亚的华人和马来人之间，以色列的西班牙系犹太人和德系犹太人之间，还是斯里兰卡的泰米尔人和僧伽罗人之间，抑或是比较美国的各族群，这种质量上的差异都很普遍。

金融投资

当数百万人进行金钱投资时，他们所做的实际上是放弃当前的金钱能够买到的产品和服务，以期望在将来能够得到更多的货币——也就是说，他们能够在将来拥有更多的产品和服务。从经济整体来看，投资表示许多本可以用来生产目前的日常消费品（衣服、家具、比萨等）的资源，却用来建造能在未来提供产品和服务的工厂、船舶和水电站。货币总额能够让我们了解到投资的规模，但是投资本身最终会增加国家的实际资本，不管是物质资本还是人力资本。

例如，个人可以通过购买公司股票进行直接投资。他们现在为公司提供资金，以期待公司有效利用这些资金带来未来价值的上升，并从中分得一份收益。

然而，更多的投资是由银行、保险公司和退休基金这些机构来进

行的。2009年，世界各地的金融机构拥有60万亿美元的投资总额，其中美国金融机构拥有的投资总额就占了45%。

各种金融机构拥有的这些数量惊人的货币总额，是数百万人手中的小额资金聚集起来的结果，如大型公司的股东、储蓄银行的存款人，或工资不多但定期支付养老金的工人。这就意味着大型公司的所有者数量，比直接购买公司股票的个体买家多得多，也与那些通过金融中介机构将货币投入公司的人不同。到20世纪末，超过一半的美国人拥有股票，他们或者直接拥有，或者通过退休基金、银行账户或其他金融机构拥有。

金融机构使大量不可能彼此相互了解的人也能够使用彼此的金钱。这一过程往往通过某一中介机构进行，由它承担评估风险的责任，采取预防措施降低风险，通过借贷给个人或机构转移风险，或者通过投资商业、房地产和其他风险资本转移风险。

金融中介机构不仅能够通过交易，将无数个人手里的闲置资金汇集起来，为大型企业提供资金，而且还能够逐渐使人们重新分配自己的个人消费。借款者实际上是拿未来的收入来偿还今天的采购，并为这种便利支付利息。相反，存款者推迟消费，并为这种延后获得利息。

一切都取决于个人不断变化的生活环境，许多人在他们生命的不同阶段既是债务人又是债权人。例如，中年人通常要比年轻人有更多的储蓄，不仅因为他们的收入高，还因为他们需要为以后的退休生活和年老后可能需要的高额医疗费用做好经济上的准备。在美国、加拿大、英国、意大利和日本，55岁到59岁年龄段的储蓄率最高，30岁以下年龄段的储蓄率最低。加拿大30岁以下的人，整体净储蓄为零，而美国同年龄段的净储蓄甚至是负的。虽然储蓄的人不会把自己当作债权人，但是他们存入银行的钱被银行贷给了借款人，而银行在其中

起着中介作用。

这些活动不仅是个人财务问题，因为金融交易对整个经济来说，是配置具有多种用途的稀缺资源的另一种方式，即按照时间来配置，以及在某个时间段中在个人与企业之间配置。建造一座工厂、一条铁路或一个水电站都需要劳动力、自然资源和其他生产要素，这些本可以在当前用来生产日常消费品的要素却转而制造其他东西，并且数年后才会生产出在将来使用的产品。

总而言之，从社会整体的角度讲，人们为了将来的产品和服务而牺牲了现在的产品和服务。只有当将来的产品和服务比现在牺牲的产品和服务更有价值时，金融机构才能够从投资中获得足够的回报，这样它们才能够向无数的个人提供足够高的回报率，以吸引他们牺牲当前的消费提供所需的存款。

金融中介机构跟其他经济制度一样，通过观察它们无法履行职能时的后果，我们能够更清楚地看到金融中介机构的作用。一个缺乏良好运作的金融机构的社会很少有机会创造更大的财富。贫穷的国家会因此一直贫穷，虽然它们有丰富的自然资源，但是它们还没有建立起综合完善的金融机构，没有办法将无数个体手中的零散存款筹集起来，也就没有办法进行更大的投资，把自然资源转化成可以使用的产出。有时候，在金融机构完善的国家，外国投资者是唯一能够行使这些职能的人。而大部分贫穷国家并不具备可靠的法律和保障财产所有权的法律框架，来保护国内或国外的机构行使职能。

金融机构不仅能够将资源从一组消费者转移到另一组消费者手里，还能够将资源从一种用途转移到另一种用途上，它们还能够将缺少资金但具有企业家精神的人，与有存款的人连接到一起，从而创造财富，或为刚刚成立不久的公司和工厂提供资金。许多美国大企业和富豪都源于企业家白手起家。例如，惠普公司始于一个用借来的钱租

用的车库，许多著名的企业家——如亨利·福特、托马斯·爱迪生、卡耐基——起点都同样普通。这些人以及他们创建的企业后来都变得很富有，但这一结果不过是一种副产品，来自于他们为整个国家创造了大量的财富。然而，贫穷的国家没有能力采用相同的路径，因为他们缺少相应的金融机构，将资源分配给具有企业家精神但缺乏金钱的人。

西方国家花了几个世纪才发展出了这些金融机构。19世纪的伦敦是世界上最大的金融中心，但在往前的几个世纪中，英国人对复杂的金融几乎一窍不通，他们也曾依靠外国人来经营金融机构，这些外国人通常是伦巴第人和犹太人。这就是为什么在伦敦金融区会有伦巴第人街和老犹太人街。除了第三世界国家，东欧的许多国家也没有形成成熟的金融机构来促进经济的发展。虽然他们现在也实行了资本主义，但是还没有建立起资金调度规模与西欧或美国相当的金融机构。

并不是说财富在不发达经济体中不存在。问题在于缺乏能够评估风险、市场和收益率等复杂任务的金融机构，于是这些经济体无法将无数的小资源聚集起来形成财富，再大笔分配给特定的企业。

最近几年，美国和西欧的银行已经进入东欧填补了这一空缺。2005年，波兰银行系统中70% 的资产都被外国银行所控制，而在保加利亚则有超过80% 的银行资产由外国银行控制。但是，这些国家在使用信用卡甚至是银行账户上，仍然落后于西欧国家。在波兰，只有1/3的人拥有银行账户，只有2% 的购物使用信用卡支付。

金融机构的复杂性，意味着只有少数人能够理解它们的运作，也就使得金融机构在政治上很容易受到攻击，评论家把它们的活动描述得很邪恶。由于精通金融机构运作的人不是外国人就是本国的少数人群，因此他们特别容易受到攻击。放贷者鲜少受人欢迎，像“夏洛克”（《威尼斯商人》中的犹太商人夏洛克［Shylock］）或“投机

者”这样的称呼绝不是褒义词。历史上不同时期、不同国家中那些轻率的人，都将金融活动看作对经济没有“真正”贡献的活动，并且把从事金融活动的人看作寄生虫。

尤其是在大部分人都在工业或农业部门从事艰苦的体力劳动的时代，那些闲坐着处理几份文件，却不生产任何可见的或可以感觉到的东西的人，不仅可疑而且可憎。于是，对从事这些活动的人的敌意由来已久，并且被付诸行动。不论这些人是欧洲的犹太人、东南亚的华人，还是在印度、缅甸、东非、斐济的雀替尔人。这些群体常常受到驱逐或骚扰，被迫离开该国——有时候是因为群众暴动——因为当时流行的一种观点就是这些人是寄生虫。

抱着这些错误观点的人常常会惊讶地发现，经济活动和生活水平随着这些人的离开而下降。对基础经济学有所了解，可以避免许多人间悲剧，并规避许多经济无效率。

## 投资回报

对早期成本的延期回报就是投资的回报，不论这些回报是以公司股票分红的形式，还是因大学或医学院教育而获得收入的提高。许多人生活中最大的投资就是花费数年的时间和精力抚养孩子。回报包括孩子在父母年老时照顾他们，但在今天，投资回报仅仅是父母在看到自己的孩子幸福和进步时的满足感。从整个社会的角度来看，每一代人对后代的这种投资，是对上一代人所做投资的回报，上一代人抚养了现在的父母辈。

### “非劳动收入”

虽然在人类历史上，全球各地不乏各种投资及获得延期回报的形式，但是对这一过程的误解却长期存在并广泛传播。有时，这些延期

收益也被称作“非劳动”收入，仅仅因为它们不是对当期劳动贡献的奖励。投资建设一家工厂，回报可能要等雇用工人和管理者，生产产品并销售后才能获得，这往往要花数年时间。

当工厂终于在某一年分红时，虽然投资者可能没有做出任何贡献，但是并不意味着，仅仅因为这笔酬劳不是投资者当年投资所赚，就说它是“不劳而获”。

真实可见的事物总是比看不见的事物更生动。参观工厂，人们会亲眼看到操作工人生产产品，但他们看不到推动工厂投产的投资。风险是看不到的，即使是当前的风险。观察者只看到企业在经历风险后大获成功，却忘记了企业刚刚成立时所面临的过往风险。

同样容易被忽略的是管理决策，比如选址、采购设备或处理与供应者、消费者以及员工的关系，任何一个决策都会对企业的成败产生重要影响。当然，人们看不到那些破产的类似企业，而它们之所以破产是因为没有做到幸存企业做的事，或者是无法做到一样好。

人们很容易将可见因素当作唯一的或最重要的因素，即使一家管理有方的企业因这些因素繁荣壮大，同时同一行业中有些具有相同可见因素的企业却在破产。不论是在经济上，还是在政治上，这种误解并非无关紧要。许多法律和政府经济政策都基于这些误解。复杂的意识形态和大众运动都是基于这样的观点，即只有工人才“真正地”创造财富，而其他人只是捞取利润，他们没有对财富做出任何贡献，却不道义地分享了财富。

这些误解还会对世界各地的放贷者产生重大影响。几个世纪以来，许多文化中的放贷者都因收回的钱比借出去的多，即等待回报和承担风险的“非劳动”收入，而遭到广泛的谴责。并且，放债的社会污名往往非常严重，只有生活在既存社会系统之外的少数群体才会从事这一受人非难的活动。因此，几个世纪以来，犹太人在欧洲占据了这

一职业，就像东南亚的华人、印度的雀替尔人和马尔瓦尔人，以及世界其他地方的其他少数群体在当地放债一样。

人们对放贷者的误解通常表现为，通过法律放宽偿还贷款的条件来帮助借款人。但是，如果难以收回到期债款，那么一开始借款人就无法获得贷款，也不可能以较低的利率取得贷款。没有政府颁行的保护债务人的政策，贷款能够保持较低的利率。

有些社会不鼓励人们在针对亲人或同社区成员的借贷中收取利息，也不鼓励严格按照贷款协议及时支付报酬。这些前提使得人们从一开始就不愿意放贷，有时候人们甚至不愿意让别人知道他有足够的钱可以放贷。在这种社会压力特别强烈的地方，获取财富的动力被削弱了。这不仅是那些本可以通过鼓足干劲来创造财富的个人的损失，而且还是整个社会的损失，因为人们有能力生产许多其他人愿意付钱购买的产品，然而却不能这么做。

投资与分配

利息作为投资基金的价格，与其他价格一样，在调节供求平衡中起着相同的配置作用。当利率较低时，借钱投资建造房子、改造提升工厂或从事其他经济活动更有利。另一方面，低利率也会使人们减少存款。而高利率会激励更多的人把更多的钱存入银行，但投资者也因为借钱成本增加而减少借钱。与一般产品的供给与需求一样，资金的供求失衡也会引起价格的上升与下降，即利率的上升和下降。正如《经济学人》杂志指出的：

大多数时候，储蓄与投资之间的期望水平不匹配，通常可以很容易通过利率机制来使它们达成一致。如果人们储蓄的期望超过了投资的期望，那么利率就会下降，这样人们的储蓄动机就会减少，投资意

愿则会增加。

在一个不变的世界里，储蓄与投资之间的这种不匹配将会终结，投资者的投资金额与存款人的储蓄金额将完全一致，从而利率稳定不变，因为这个世界不存在变化。但是，在现实世界里，利率是不断波动的，就像一般的价格波动一样，它们会随着技术、需求以及其他因素的变化，不断将资源重新分配到不同的方向。因为利率是潜在现实的外在表现，也是这一现实的固有限制条件。因此通过法律或政府政策来改变利率产生的影响，远远超过人们当初改变利率的预期，并且会对整体经济产生影响。

例如，21世纪初，美国面临国民产出和就业增长下跌，美国联邦储备系统为了维持生产与就业而降低了利率，由此带来的影响包括房价的上升。低利率意味着低抵押贷款，从而使更多的人能够买得起更多、更大的房子。这反过来又会使租房子的人减少，因此导致租房需求减少，房租下降。人为的低利率，也不利于激励人们储蓄。

这些只是美联储改变利率所引起的贯穿经济整体的诸多变化之一。更通俗地讲，这说明了市场经济的所有部分是如何复杂紧密地联系在一起的，以致系统任何一个部分发生变化，就会自动地传输到该系统的其他部分。

然而，并不是所有被称为利息的东西都是真正的利息。例如，借贷时人们收取的利息不仅包括用来补偿延时收回资金的必要报酬，还包括一笔附加金额，用来补偿贷款无法收回或不能及时收回，又或是无法全部收回的风险。所谓的利息还包括处理贷款的成本。特别是小额贷款，手续费是非常重要的一部分，因为手续费并不会随着贷款金额的不同而不同。也就是说，贷出1,000美元所需的文书工作，并不是贷出100美元的10倍。

换句话说，小额贷款的手续费可能构成了广义利息的大部分。人们之所以会对位于低收入社区的小型金融机构提出许多批评，是因为他们误解了被称作利息实际上却不是利息的各种费用。从严格意义上讲，经济学家用利息这个词来表示延期收到款项的报偿，以及可能收不到全款，或不能及时收款，或根本收不到款的风险补偿。

针对低收入者的短期贷款通常被称为“发薪日贷款”（payday loans），因为借款人通常会在下一个发薪日偿还，或者是当社会保障金或福利金发放的时候偿还，期限只是几周甚至几天。按照《华尔街日报》的说法，这种贷款通常“在300美元到400美元之间”。显然，使用这种贷款的人通常是收入和资产很少、因为某一紧急事件而急需一笔小额资金的人，或仅仅是钱花完了的那些人。

在媒体和政治家看来，这些贷款的年利率（他们通常泛泛地使用“利率”一词）简直是天文数字。例如，《纽约时报》指出，许多此类贷款“年利率高达312%”。但是，发薪日贷款的期限并不会达到一年，因此这种年利率除了能够触动媒体和政治家外，根本无关紧要。一家经营发薪日贷款业务的老板指出，讨论发薪日贷款的年利率跟讨论大马哈鱼的成本是每吨15,000美元或旅馆的房租是每年36,000美元一样，因为大多数人都不会买下1吨大马哈鱼或租住1年旅馆。

不管发薪日贷款的成本是多少，这些成本及风险成本必须能够从收取的利息中得到补偿：贷款期限越短，补偿固定成本的年利率就越高。对于一笔两周期限的贷款，发薪日放贷者一般每贷出100美元收取15美元的利息。如果法律规定的年利率是36%，就意味着这笔两周期限的贷款利息不到1.5美元，这一金额甚至无法弥补办理贷款的手续费，就更不用说贷款涉及的风险成本了。美国俄勒冈州颁布法律规定年利率上限为36%　后，该州数百家发薪日放贷者有3/4都倒闭了。美国其他州颁布类似的法律也会使许多发薪日放贷者倒闭。

所谓的“消费者权益保护者”可能会为这些法律庆祝，但是低收入借款者却因不能借到急需的100美元，而不得不支付超过15美元的信用卡滞纳金，或承受其他后果，如汽车被收回、停电断电。显然，与支付15美元相比，借款人会认为滞纳金的危害更大，否则他们一开始就不会使用发薪日贷款。

利率上限越低，借款人就需要越可靠才能得到贷款。当利率上限低到一定的程度，只有百万富翁才能借到钱，而利率上限继续降低，就只有亿万富翁才能借到钱了。由于不同族群收入水平不同，平均信用值也不同，因此价格上限实际上造成了不同族群在抵押贷款、信用卡以及其他形式贷款中的不平等。

例如，亚裔美国人的信用值平均要比西班牙裔美国人、美国黑人——甚至美国白人要高。一些种族或民族要比其他的种族在贷款中更容易被拒绝，并且人们常常把这归因于放贷者的种族歧视，支持利率上限的人常常对此感到震惊。但是，大多数美国放贷者通常都是白人，而他们拒绝白人的次数要比拒绝亚裔美国人的次数更高，因此种族歧视看起来不是一个可靠的解释。

有些放贷人专门面向高收入人群放贷，以高价的财产作为担保，进行短期大额贷款，若按年息算，这样的“抵押贷款”（实质上是典当行向富翁或富人提供的）收取的利息超过200%。而利率高昂的原因与面向低收入人群的发薪日贷款的利息居高不下的原因相同。但是，面向高收入者的贷款有抵押品作保障，贷款无法得到偿还时，放贷者可以出售抵押品获得补偿，从而使得这种高利率相较给低收入人群提供的无抵押贷款，利率水平要低一些。此外，由于 Pawngo 等抵押贷款放贷人发放的贷款额度平均为10,000美元到15,000美元，因此固定的手续费在贷款总额中占比很小，相应地，手续费对利率水平的增值贡献也就小得多。

# 投机

大部分购买现有物品的市场交易，都基于该物品对买方的价值和卖方收取的价格。然而，也有一些交易，涉及的物品暂时还不存在，或该物品的价值还未得到确定，或者两种情况兼有。例如，亚马逊公司赚到第一笔利润之前，有好几年的时间股价一直在上升。显然人们预期亚马逊最终一定会盈利，于是有人不断推高它的股票价格，因此不管亚马逊有没有盈利，原始股东都可以卖出股票获得利润。亚马逊创立于1994年。亏损运营数年之后，终于在2001年赚到了自己的第一笔利润。

石油勘探是另一种代价高昂的投机行为，因为在探明是否真的有石油可以开采前，需要投入数百万美元，而且探明石油产量不一定足够用来偿还资金投入。

为了获得未来可能实现也可能无法实现的收入，人们还会购买许多其他东西：可能永远不会被拍成电影的剧本，不确定是否会出人头地的艺术家的绘画作品，会随着时间升值但也可能贬值的外币。作为一种经济活动，各行各业的人可能都会参与到投机中，但只有专业的投机者才会将它作为毕生的事业。

专业投机者的主要作用之一，就是人们不必再把预测作为定期的经济活动。以农业为例，种植季节的天气和收获季节的价格都无法预测。换句话说，人类生活的方方面面都难以避免风险。投机就是付出一定的代价，由一些人专门承担各类风险。想要达成这种交易，风险的初始承担者转移风险的成本，必须要高于风险接收者收取的费用。同时，风险接收者承担风险的成本必须要低于收取的价格。

换句话说，为了使风险转移对双方都有意义，风险经过转移后必须降低。投机者能够用较低的价格承担风险，可能是因为采用了复杂

的风险评估方法，或拥有可靠的大量资金来安全渡过短期损失，又或者是因为投机者面临的大量且多样的风险降低了他们的整体风险。投机者不可能避免投机活动的损失，但是只要随着时间的推移，收益超过损失，投机就是一种可行的商业活动。

交易的另一方也必须能够从风险的净减少中获益。位于美国爱达荷州或内布拉斯加州的农民准备种植小麦时，不可能知道小麦收获时的价格是多少。这取决于无数其他种植小麦的农民，不仅包括美国的农民，还包括俄罗斯或阿根廷的农民。

如果俄罗斯或阿根廷的小麦歉收，那么小麦的世界市场价格就会因供求关系而上升，于是美国的农民就可以获得高价格。但是，如果俄罗斯或阿根廷的小麦获得了大丰收，那么世界市场上的小麦就远远超过了人们的需求，过剩的小麦将不得不储存进昂贵的仓库设备。这就会导致世界市场上的小麦价格骤降，因此美国农民一年的劳作可能只有很少的收获，或者幸运的话仅能避免损失。与此同时，他的家庭就只能依靠储蓄过活，甚至向放贷机构借钱。

为了避免这样的猜测，农民实际上会付钱给专业的投机者，让他们来承担风险，而农民只管种植。投机者签订合同，按照事先确定的价格购买或销售在未来交割的商品，把这项活动的风险从参与其中的人——如种植小麦的农民，转移给了其他人。对接收风险的人来说，他们实际上赌的是自己能够比其他人更好地预测将来的价格，他们也有应对不可避免的失败的财务资源，并且在赌注结果向好时获得净利。

投机常常被误解为跟赌博一样，事实上投机与赌博恰恰相反。不管是在机遇游戏中，还是在类似俄罗斯轮盘赌中，赌博包含了人们为了钱、为了显示本领或无所畏惧而凭空创造出来的风险。而经济上的投机所涉及的是人们以投机这种方式应对、降低固有风险，以及把风

险留给那些做好充分准备的人。

当商品投机者购买尚未种植的小麦时，农民种植小麦就会变得简单，因为农民不必知道收获季节的小麦市场价格。期货合约保障了卖方预先指定的价格，而不管交割时点的市场价格如何。这就将农业和经济预测分离，分别交给擅长不同活动的专业人士来做。投机者利用市场知识、经济与统计分析资料，尽力做到比农民的猜测更准确。于是给出对农民有吸引力的价格，让农民觉得可以现在卖出小麦，而不是等到收获季节按照那时的价格卖出。

虽然投机者很难在每笔交易中都获利，但是为了生存，他们必须在长远中表现出色。他们的利润取决于支付给农民的平均价格要低于收获季节的价格。当然，农民也知道这个道理。事实上，农民付钱给投机者，就是要他们承担风险，就跟人们在保险公司投保一样。跟其他产品和服务一样，问题取决于投机者提供的服务是否值这个价。就个人层面来说，每个农民可以自己决定这笔交易是不是值得做。不管是制定期货合约还是在收获季节售出作物，每一个投机者当然也会与其他投机者竞标，就像每个农民会与其他农民展开竞争一样。

从经济整体来看，竞争决定了价格，也就决定了投机者的利润。如果利润超过了诱使投机者愿意在这个不稳定的领域投入资金的水平，那么就会有更多的资金进入这一细分市场，直到竞争使利润降到刚好能够弥补他们的开支、努力和风险的水平。

投机者之间的竞争相当激烈，他们要在商品交易所里大声喊叫，才能报价竞标。价格每时每刻都在波动，五分钟的交易拖延就可能意味着盈亏的差别。即使是从事商品投机的小型公司，一天的盈亏也可能达到上万美元，而大型公司几个小时的盈亏就有数百万美元。

在技术先进的国家，商品交易市场上不仅有大企业，甚至还有农民。一份发自印度的《纽约时报》新闻稿报道说：

在这个有着2,500人的村庄里，拉维·沙姆·休亨瑞（Ravi Sham Choudhry）每天至少要去客厅打开计算机登录芝加哥商品交易所一次。

他用农民特有的沾满泥土的指甲缓慢地敲击键盘。但是，他知道自己想要什么信息：大豆的期货价格。

这不是孤例。2003年，印度有3,000个机构，帮助多达180万印度农民与世界商品交易市场联系在一起。我们刚才提到的那位农民，就是周围村庄的农民同伴的代理人。休亨瑞先生去年从这项与种植无关的交易活动中赚了300美元，现在他一个月就能赚这么多，对于印度这样的贫穷国家，这是相当大的一笔钱了，这也显示了网上商品信息的传播速度之快。

农产品并不是商品交易商投机的唯一商品。商品投机最具有代表性的一个例子就是1980年白银价格的起落。1979年初，每盎司白银为6美元，但是到1980年初，每盎司银价急剧飙升到50.05美元。不过，这一价格在当年3月26日后降至21.62美元。此后，在仅仅一天的时间里，这一价格又降了一半，到10.80美元。在这个过程中，大量投机白银的亿万富翁亨特兄弟（Hunt brothers），在短短几周内损失了10亿美元。投机对于个人投机者来说是财务风险最大的活动之一，虽然它降低了经济整体的风险。

那些通常不被认为是投机者的人可能也会从事投机生意。追溯到19世纪70年代，以亨利·海因茨（Henry Heinz）为首的食品加工公司签订合约，以事先约定的价格从农民手里购进黄瓜，而不管黄瓜成熟时的市场价格如何。没有跟任何人签订期货合约的农民，就是对收获季节的价格进行投机，而不管他们是否认为自己是投机者。顺便一提，曾经有一次黄瓜获得了大丰收，远远超出了亨利·海因茨期望或能

够支付的数量，这笔灾难性的交易使他破产。他花了好几年的时间才从经济上恢复过来，并重新开始，最终建立了亨氏公司，并延续至今。

有风险才有投机，所以投机失败是一种常见的现象，虽然失败往往意味着经济破产。即使是学识非常渊博的人，在大量预测中也会有失误。著名的英国杂志《经济学人》在1999年3月预测每桶石油价格将会下跌，然而事实上却上涨了，而且到当年12月，油价比《经济学人》预测的价格上涨了4倍。在美国，联邦储备系统对通货膨胀的预测失败时有发生；国会预算办公室也一样，它预测某项新税法将带来更多的税收，而事实上税收收入非但没有上升，反而下降了；在另一个例子中，国会预算办公室预测某个新税种的税收收入会下降，但事实上该项税收收入却增加了。

签订期货合同是为了以事先约定的价格在未来某个时间交割黄金、石油、大豆、外币以及许多其他物品。商品投机仅仅是投机的一种。人们还会投机于房地产、公司股票或是其他东西。

风险的全部成本不只包括投入的金钱，还包括在等待过程中的担惊受怕。农民期望自己的作物可以每吨卖1,000美元，但是他也知道有可能每吨只能卖500美元，或卖到1,500美元。如果有投机者愿意用每吨900美元的价格购买他的作物，而且这个价格能够使他避免几个月的失眠担忧，那么这就是合意的价格。因为农民不用再担心收获时的价格太低不能弥补种植作物的成本，无法养家糊口。

投机者不仅财务状况更加良好，足以应对投机失败，而且在心理上也做好了准备，因为过分担忧的人通常不会参与商品投机。我认识一位商品投机者，有一年他的公司一直到12月份都还在亏损，但是就在12月出现了诸多变化，让他在这一年最终实现盈利。他为此感到很惊讶，其他人同样也很惊讶。这个职业并不适合心理脆弱的人。

经济投机是配置稀缺资源的又一种方式，而它配置的稀缺资源就是知识。投机者和农民都不知道作物收获时的价格将会如何。但是，投机者比农民具有更多的市场和经济学知识，以及更多的统计分析知识，而农民则拥有更多的种植农作物的知识。我的商品投机商朋友承认说，他从没见过大豆，也不知道它们长什么样子，尽管数年来他可能已经买进卖出了价值数百万美元的大豆。他只是在收获的季节，将纸面上的大豆所有权转移给大豆购买商。他真正做的并不是大豆生意，而是风险管理生意。

## 库存

处理经济中的固有风险不仅可以通过经济投机的方式，还可以通过持有库存的方式。换句话说，库存是知识的替代品。如果厨师提前知道每个人的食量，然后烹饪相应分量的食物，那么饭后就不会有多余的食物需要扔掉。因为库存会有成本，商业企业必须尽力限制手里的库存量，与此同时还要保证不能陷入因产品缺货而脱销的风险。

日本汽车制造商出了名的库存少，甚至有些汽车零部件一天要多次运到工厂，才能保证汽车在装配线上顺利进行组装。这就减少了持有大量零部件库存的成本，也就减少了制造汽车的成本。然而，2007年日本的一场地震致使它的活塞环供应商暂停运营。正如《华尔街日报》的报道：

> 仅仅因为缺少1.5美元成本的活塞环，将近70% 的日本汽车生产在这一周陷入了暂时的瘫痪。

库存太大或太小都意味着要遭受损失。很显然，库存最接近理想规模的企业才具有提高利润的前景。更重要的是，经济中的所有资源都会得到更有效的配置，这不仅仅是因为每一个企业都有动机来提高

效率，而且还因为经常做出正确决策的公司更有可能生存下来，并继续做出正确的决策，而那些重复持有过多库存或过少库存的企业，可能因为破产而从市场上消失。

过多的库存意味着经营成本过高，相比之下，竞争对手的成本更低，也就能够用更低的售价争夺消费者。过少的库存则意味着消费者需要的商品可能脱销，这样不仅会错失即时的销售收入，消费者还可能会转而寻求更可靠的供应商。正如第6章指出的，在一个商品和零部件的配送总是不确定的经济中，如苏联，持有较大的库存就是准则。

许多关于风险的经济学原理同样适用于与市场无关的活动。即将要上战场士兵不会仅仅携带射击所需的子弹，或只带上受伤时会用到的急救用品，因为谁都不可能预见战场上的形势。士兵需要携带一定量的弹药和医药用品以应对各种各样的意外。但同时，如果他过多地携带每一种可能用到的东西，他就无法投入战斗。因为这会使他行动缓慢，减少他的机动性，使他很容易成为敌人的靶子。换句话说，超过了某一个临界点，任何试图使他更安全的行为都只会让他更危险。

库存还以另一种方式与知识和风险关联在一起。在正常年代里，每一个企业都会持有一定量的库存，并且这些库存和销售成一定比例。然而，当人们所处的年代变得不稳定，比如在经济衰退或经济大萧条时期，他们就会卖出存货并且不再生产新产品。例如，2003年第三季度，随着美国逐渐从经济衰退中恢复过来，销售额、出口额以及利润额都上升了，但是《商业周刊》杂志报道称它的生产商、批发商以及零售商“卖的都是货架上的商品”，而且“库存率也创造了最低纪录”。

最终结果是，创造的就业要远远少于过去同期贸易活动增加所创造的就业机会，我们可以用“失业型复苏”来描述这一情形，因为企业

并不相信复苏会持续下去。总之，对卖方来说，出售库存是应对经济风险的一种方式。只有在库存见底之后，企业才会雇用更多的人来生产更多的产品，随着规模的扩大，再用“失业型复苏”来描述就不合适了。

## 现值

虽然人们购买许多产品和服务是为了能够马上使用它们，但是有许多其他的收益会随着时间慢慢增加，比如棒球比赛的季票以及退休后每个月的养老金。人们可能会在某一时间购买全部收益，支付的价格就是经济学家所说的“现值”，即季票的价格或年金的价格。然而，除了用来确定支付价格，它还包括很多同样重要的内涵。现值的含义能够影响经济决策及它们的后果，甚至也会对一些通常被认为不属于经济的领域产生影响，如决定后人在未来可用的自然资源的数量。

### 价格与现值

现在对房子、企业和工厂进行保养、维修或改善，都会决定它们的使用寿命以及将来的运行效果。然而，花钱请人修理和维护的业主却不必等着看这些行动对财产价值的未来影响。因为将来的收益就反映在财产的现值中。资产的现值实际上就是对未来收益预期的加总，以及因为延期而产生的折现。你的房子、企业和农场的状态现在可能并不比邻居的好，但是如果你安装了厚重的管道、坚硬的木料或其他更耐磨的建筑材料，那么随着时间的推移，它们将来因为磨损而损失的费用就会少很多，这就使你的财产的市场价值立刻超过了你的邻居，即使现在看来它们的运行状态没有什么区别。

相反，如果市政府宣布明年要在你家附近建一个污水处理厂，你的房屋的价值就会立刻下降，直到相邻的土地也被动用。资产的现值

反映了它将来的收益与损失，因此任何能在预期上提高或降低收益或损失的东西，都会对今天所售资产的价格产生影响。

现值通过多种方式将未来与现在联系在一起。一位91岁的老人种植需要20年才能够成熟的果树也可能是合理的，因为土地的价值会由于这些果树立即提高。只要愿意，他可以在一个月后将这片土地卖掉，然后去巴哈马群岛生活，因为即使他可以从这些果树的果子中得到额外的价值，那也是远在他过世之后的事情了。他现在的财富价值中就包括了还没有长出来的水果的价值，未来出生的孩子可以吃上这些水果。

经济与政治最大的不同之处在于，政治家不用关注下一届选举之后的未来后果。民选官员很可能会通过大选日提出令公众满意的政策而被选为下一任执政者，即使这些政策在几年后会产生破坏性的后果。这些后果在大选后显现，因此不存在现值来使今天的政治决策者考虑将来的后果。

虽然公众没有足够的知识或教育来认识今天的政策将会产生怎样的长期影响，但是处理政府债券的金融专家却能够认识这一影响。因此，在2001年电力危机期间，标准普尔公司下调了美国加利福尼亚州的债券评级，虽然这些债券并没有违约，支付给债券购买者的报酬也没有减少，并且加利福尼亚州的金库还有数亿美元的盈余。

标准普尔公司的理解是，加利福尼亚州政府要承担重大的经济责任来解决电力危机，意味着马上就会有高税收和高债务。这就增加了将来违约或延期付款给债券持有者的风险，因此也就降低了债券的现值。

任何在将来多次支付的报酬都可以折算为一个较低的一次性付清的现值。在几年内分期获得奖金的彩票得主，可以将这些奖金卖给金融机构获得一笔马上支付的固定现金；从保险公司得到分期赔付款的

事故受害者也可以这么做。在未来几十年内多次定期支付的报酬，因为要对延迟进行折现，所以它的现值要比所有这些定期报酬的总额低很多，而一次性支付的现值可能比定期报酬总额的一半还少。于是，一些为了解决当前的经济问题而将定期报酬卖掉的人，后来会后悔这笔交易。然而，有些人却很乐意，而且在将来还会再做类似的交易。

反过来，还有一些人可能想将一笔固定的资金换成一笔未来多次支付的报酬。老年人虽然退休后有足够的资金来维持生活，但他们还必须考虑寿命长过预期的情况——也就是“钱没了，人还活着”——否则可能在贫穷中死去。为了避免这样的情况，他们会用一部分钱来购买保险公司的养老金。例如，21世纪早期，70岁的老人可以购买价格为10万美元的养老金，然后就能每月得到772美元，直到过世，不管他是再活3年还是30年。换句话说，风险以价格的形式转嫁给了保险公司。

在其他情况下，风险不仅可以转移而且还能够降低，因为保险公司能够准确地预测购买养老金的数百万人的平均寿命，他们的预测比任何个人的预测都要准。另外，交同样的保险金，70岁的老妇人得到的月付款更少——比如725美元，因为女性的寿命通常比男性长。

风险降低是因为大量保险数据增强了可预测性。几年前的一则新闻报道，讲述一位投机者与一位急需用钱的老妇人达成了一项交易。老妇人让投资者继承房子，作为交换，投机者只要每月支付给老妇人固定的一笔钱，直到她去世。然而，这个一对一的交易并没有达到预期的效果，老妇人的寿命比预期的长得多，投机者甚至死在了她的前面。保险公司不仅在收集处理大量数据上具有优势，它更大的优势是不受人类寿命的限制。

## 自然资源

现值会对自然资源的发现和使用产生深刻的影响。地底下的石油也许够用几百甚至上千年，但是它的现值决定了为回报某段时间内的发现成本应该开采多少石油，而这些石油可能还不足以使用十几年。如果不能理解这一基本的经济现实，数代之后就会产生大量广泛宣扬的虚假预言，比如我们即将“耗尽”地球上的石油、煤炭以及其他自然资源。

例如，1960年一本畅销书指出，以目前的使用速度来看，美国国内的石油只能使用13年。当时，美国已知的石油储量还不到320亿桶。13年后，美国已知的石油储量已经超过360亿桶。最初的统计资料与方法都是正确的，为什么美国没有在1973年用完石油资源？是单纯靠运气发现了更多的石油，还是有更加根本的经济原因？

短缺与过剩不仅与已有的物质资料的多少有关，还或多或少地与人口有关。同样，已知的自然资源储量也不仅与地底的物质资源的多少有关。对于自然资源，价格同样起着至关重要的作用。现值也起着重要的作用。

已知存在多少自然资源，取决于发现这些自然资源花费的成本。例如，石油勘探成本非常高昂。2011年，《纽约时报》的一则报道提到：

> 海底两英里深处，在一个与休斯敦市区一样大的山脊上，当代投资者已经找到了他们认为的一个大油田。现在他们要做的，就是花1亿美元来查明自己是否正确。

生产石油的成本不仅包括地质勘探的费用，还包括最终发现石油之前钻取干井所花费的昂贵成本。随着投入成本的增加，全世界有越来越多的石油被发现，而不断增多的已探明石油储量会通过供求关系降低石油价格。最终达到一个临界点，即在某个地方每多发现一桶石

油并进行提炼的成本，超过了可能会发现的每桶石油的现值。达到这一点时，就不值得再继续勘探石油了。在许多情况下，在这一点发现的石油总量，能够使用的年份可能并不会比13年更长，这就产生了我们正在耗尽石油的可怕预测。但是，随着现有的石油渐渐被用光，上升的价格就会使人们对石油勘探进行更大的投资。

以石油开发涉及的各种成本为例，一家大型石油勘探企业在墨西哥湾花8,000万美元，用于初始的探测和租赁；又花了1.2亿美元用于勘探钻井，只是为了证明是否有足够的石油值得进一步深入；然后又有5.3亿美元用于建设钻井平台、管道及其他基础设施；最后花费3.7亿美元来钻采已探明的石油储量。这些成本加起来总共是11亿美元。

想象一下，如果银行或投资者的贷款利率提高一倍，勘探总成本甚至更高；或者想象一下，石油公司自己拥有这一大笔钱并存入银行，可以安全地赚到两倍于平常的利息。在这种情况下，他们还会愿意投入这笔钱，做勘探石油这样风险更大的投资吗？你会吗？很可能不会。高利率就可能意味着石油勘探的减少和已知石油储量的减少。但这并不意味着我们将要耗尽石油，反而利率降低的话，已知的石油储量会相应增加。

随着已知石油储量渐渐用完，剩余的石油每桶现值就会上升，勘探额外的石油就会再次变得有利可图。但是，在任何一个既定的时间里，都不值得去勘探地底或海底的所有石油。事实上，只是大量勘探这部分石油才是值得的。可是人们却在歇斯底里地预测我们正在用完自然资源。因为这种预测不仅给图书销售和电视收视率带来好处，也给建立政治权力和个人名声带来好处。

21世纪初，一本名为《沙漠黄昏》（*Twilight in the Desert*）的书曾总结说，“迟早有一天，全球的石油使用量会达到峰值”，这是因为“石油，如同另外两种化石燃料煤炭和天然气一样，是不可再生

的”。从理论上讲当然是正确的，正如从理论上讲，太阳总有一天会变冷退化。但是，若要据此判断，我们将在下个世纪或下一个千年中遇到与此相关的任何问题，情况就很不一样了。然而，其隐含的意思是，当前我们正面临着持久的能源危机，原油价格飙升至每桶147美元，汽油价格飙升至每加仑4美元，让这种隐意变得更加确凿。但是，2010年《纽约时报》报道：

> 正当全球石油资源似乎就要耗尽的时候，巴西和非洲海岸发现了巨大的油田，而加拿大的油砂项目建设也在飞速进行，由加拿大运往北美的石油数量现在甚至已经超过了沙特阿拉伯。此外，美国也增加了国内石油产量，这在一代人的时间内还是第一次。

甚至整个20世纪对能源资源的大量使用，也没有减少用于生产这些能源的自然资源的已知储量。历史上，铁路、工厂机器以及城市电力的发展，带来了能源的巨大消耗，据估计，20世纪头20年消耗的能源，比人类在此前历史中消耗的所有能源还要多。此外，整个20世纪的能源使用持续上升，而已知的石油储量也在上升。到20世纪末，石油的已知储量是20世纪中叶的10倍还要多。科技进步提高了石油勘探和开采的效率。20世纪70年代，为了寻找石油所钻探的油井中只有大约1/6能够真正产油。但是到了21世纪初，这些探井中有2/3能够产油。

适用于石油的这些经济因素同样也适用于其他自然资源。不管地底下有多少铁矿石，当它每吨的现值少于勘探和提炼成本时，就不值得去勘探更多的铁矿石。然而，虽然铁和钢的使用量在20世纪大幅增加，已探明的铁矿石储量却增长了数倍。铜、铝、铅等其他自然资源的已知储量也同样如此。1945年，铜的已知储量是1亿吨。接下来的四分之一个世纪，铜的使用量经历了前所未有的增长，而铜的已知储

量却达到此前的三倍。到1999年，铜的储量又翻了一番。仅在2006年至2008年期间，美国天然气的已知储量就增长了大约1/3（从1,532万亿立方英尺到2,074万亿立方英尺）。

即使地底或海底的大量石油也纳入开采和提炼，经济因素也会防止这些石油被耗尽。正如《经济学人》杂志指出的：

> 几十年前，油田的平均采油率是20%;随着科技取得巨大进步，如今油田的平均采油率已经上升至35%。

换句话说，近2/3的石油仍然保留在地下油田中，因为在目前的科技和油价水平下，想要开采出油田中全部的石油——甚至只开采出大部分石油——成本太高了。不过，石油会留在油田里，而油田的位置我们已经确定。在今天的开采和提炼成本下开采的石油真正“用完”时，接下来开采和提炼石油的成本就会更高一点，再接下去还会增加。但是，显然我们所处的时代，并没有让已经发现的石油荒废在地底或海底。随着技术的进步，我们还会在经济上提高现存油井的石油产出率。2007年，《纽约时报》报道了大量的实例：

> 雪佛龙的工程师在1899年发现的科恩河油田中注入高压蒸汽，抽出了更多石油，使得这块油田重获生机。20世纪60年代，这块油田的日产量下滑到10,000桶，现在它的日产量达到了85,000桶。

受这些经济因素影响的并不只有石油。地表的煤炭很容易开采的时候，就不值得在地下挖掘矿井，因为开采地下煤矿的成本太高，无法在价格上与地表开采的成本较低的煤矿竞争。只有开采成本较低的地表煤炭耗尽之后，开采地底煤炭才有利可图。

经济学家朱利安·西蒙（Julian Simon）和环保人士保罗·埃尔利希（Paul Ehrlich）间的赌注，就表明了自然资源使用的经济学方法与

臆想方法之间的差异。西蒙教授打赌说任何人选择任何一个包含五种自然资源的组合，在任何一段时间内，这五种资源的实际成本都不会上升。以埃尔利希教授为首的另一组人于是选出五种自然资源。他们以十年为期限，来衡量这些自然资源的实际成本变化。到了第十年年底，不仅这五种自然资源的成本下降了，连他们本来预期成本会上升的单个自然资源的成本也下降了！很显然，如果我们真的将要耗尽这些资源，它们的成本就会上升，因为这些变得更稀缺的资源的现值会上升。

从某终极的角度来看，资源总量当然在不断下降。然而，一种资源在报废之后经过数个世纪才会耗尽，或是在太阳变冷后的一千年以后才能用完，这并不是一个严重的现实问题。如果一种资源会在一段时期后用完这一事实具有现实针对性，那么提高将耗尽资源的现值就会自动地使资源受到保护，无须公众的极端呼吁或政府劝告。

正如价格使我们在某一时间内与他人分享稀缺资源及其产品一样，现值会使我们与后代分享资源，即使我们并没有意识到这种分享。当然，政治上分享资源也是可能的，通过由政府取得自然资源的控制权——就像它对其他资产或实际上对整个经济体制的控制权一样。

政治控制与市场价格的非人性化控制在效率上的差别，一定程度上取决于哪一种方式能够更准确地传达基本现实。正如在前面章节中提及的，与价格调节市场经济相比，政治机构进行的价格管制和直接分配资源，要求这些少数的计划者具备更加明确具体的知识；而在由价格调节的市场经济中，数百万人会根据自己个人的情况和偏好获得第一手知识，然后做出反应——在这个过程中，每个人面对的只是少数价格。

计划者很容易制订错误的计划：要么是出于无知，要么是因为各

种的政治动机，比如追逐更大的权力、再次当选或其他的目标。例如，20世纪70年代，政府要求科学家估计美国天然气的储量以及在目前的使用率下还可以用多久。他们估计的结果是，美国的天然气足够用1,000多年！虽然有些人认为这是一个好消息，但当时在政治上是一个坏消息，因为美国总统试图获得更多公众的支持来制订更多的应对能源“危机”的政府计划。因此卡特政府否定了这一估计结果，并开始了一项新的研究，而新的研究得出了在政治上认可的结果。

有时候，某种自然资源的已知储量看起来特别小，这是因为在目前的成本下，可获得的资源数量实际上在几年之内就会耗尽。虽然在较高的开采和提炼成本下我们可能得到大量的自然资源，但是在低成本的资源耗尽之前人类不会触及额外的资源。例如，地表还有大量煤矿可开采的时候，有些人曾发出警告说我们正在“耗尽”这些“经济上可行的”、无须“过高的成本”就可以获得的煤矿。但是，价格的目的就是抑制。只要存在成本更低的资源可以使用，价格的这种抑制就可以防止成本过高的资源被不必要地开采出来。

今天仍然存在类似的情况，油井里的大部分石油都没有被开采出来，因为这些石油的提炼成本比最容易获得的石油的开采成本高很多，在当前的市场价格下根本无法获得回报。2005年石油危机期间，美国石油的价格在不到两年的时间里翻了一倍，人们担心石油会耗尽，《华尔街日报》报道说：

> 举例来说，加拿大亚伯达省阿萨巴斯卡地区，理论上这块54,000平方英里的油田能够产出1.7万亿到2.5万亿桶石油——仅次于沙特阿拉伯的石油储量。阿萨巴斯卡的大部分石油储量尚未得到开发，因为从沙子中提炼石油相当昂贵、复杂。使用2吨沙子才能提取出1桶油。但是，如果油价仍然保持在目前的水平——事实上，如果石油仍然保

持在2003年末以来的30多美元一桶——从油砂提炼石油就会有利可图。有限的投资和产出一直制约着阿萨巴斯卡地区。

如果技术从未进步，那么随着时间的推移，所有的自然资源成本都会提高，最易取得且最易提炼的矿藏将最先用尽，然后是那些不容易得到、数量不多或是很难提炼的矿物质。然而，随着技术的改进，未来获取自然资源的成本实际上会更低，就像朱利安·西蒙和保罗·埃尔利希打赌的那样。例如，一桶石油的平均成本从1977年的15美元下降到1998年的5美元。无须惊讶，随着石油成本的下降，已知的石油储量大大增加了。

并非只有石油的供给受价格影响。镍的生产也同样如此。21世纪初，镍的价格上升后，《华尔街日报》报道说：

几年前，莫林莫林公司（Murrin Murrin）这家位于西澳大利亚沙漠深处的大型镍矿公司命途多舛，它也成为采矿领域的一个标准失败案例。

现在，莫林莫林公司是投资者的最爱。这家公司的股票价格……在过去的一年里增长了三倍多，一些分析师认为它还有增长的空间。

这一令人吃惊的转折强调了近期商品热潮的一个关键事实：在这一高价格下，特别是对于镍来说，即使一个存在技术困难或长期问题的项目也会看上去不错。镍最广泛地应用于制造不锈钢。

虽然人们通常会从实际数量方面来谈论一个国家的自然资源储量，但是要想得出有实际意义的结论就必须考虑成本、价格和现值等经济概念。除了自然资源将会耗尽的警告，还存在一种相反的不合情理的乐观言论，即许多贫穷的国家拥有价值数十亿美元的“自然财富”，这些财富以铁矿石、铝土矿或其他自然资源的形式存在。

这些言论没有考虑开采和提炼的成本，而且不同的地方成本差别也很大，因此它们是毫无意义的。例如，从加拿大的油砂中提取石油的成本非常巨大，直到最近几年那里出产的石油才被纳入世界石油储量。但是，当石油价格上涨到每桶100美元，加拿大就成为世界石油储量最大的国家之一。

# 第14章
## 股票、债券和保险

冒险是资本主义的母乳 。

——《华尔街日报》

有很多方式可以用来应对经济活动中的固有风险。除了上一章讨论的商品投机和库存管理，应对风险的其他方式还包括股票和债券。另外，还有一些类似于股票、债券的其他经济活动，虽然它们处理风险的方式和股票、债券在法律上是不同的，但在经济上是相同的。

只要一处房屋、一家企业或其他资产的价值随时间而增加，这种增益就可以称为“资本收益”（capital gain）。虽然它是收入的另一种形式，但与薪资不同，它不是在发生后立刻支付，常常要在一定年限之后才能拿到手。比如，30年期的债券只能在30年后才能兑现。如果你永远不出售房子，那么不管它的价值增加多少，都只能被称为“未实现的资本收益”。开一间杂货店也是如此，随着杂货店在周边地区被人熟知，并拥有了一批习惯于在这里购物的消费者，它的价值将提升。可能杂货店主去世后，他的配偶或子女决定出售这家杂货店，也只有在那时资本收益才能实现。

有时候，资本收益来自于纯粹的金融交易。在这种情况下，你今天给某人一定数量的金钱，是为了在以后收回更多的金钱。当你把钱存入付息的银行账户，当一位当铺老板借钱给别人，或当你以低于1

万美元的价格购买1万美元的国债时，都属于这种情况。

不管是哪种做法，都是以今天的钱来换未来的钱。需要支付利息意味着同样数量的金钱，今天比未来更有价值。至于价值高多少，取决于很多方面，也因时间以及国家的不同而不同。

19世纪英国工业化正如火如荼的时候，铁路公司通过出售年息5% 的债券，筹集了巨额资金用于修建铁路、购买火车。只有在公众对铁路公司和货币的稳定性很有信心的时候，这种情况才有可能发生。如果通货膨胀率达到每年6%，购买债券的人在实际价值上就会亏损，而当时英镑的价值非常稳定可靠。

自那时起，通货膨胀越来越常见，因此现在的利率必须要能够补偿预期的通货膨胀水平，还要能够在提高购买力的同时留出实际收益的预期。不同国家、不同时期的通货膨胀率都不尽相同，因此投资回报必须包含对通货膨胀风险的补贴。21世纪初，墨西哥政府债券的利率比美国高2.5个百分点，而当时巴西政府债券利率比墨西哥债券利率还要高5个百分点。并且，当巴西出现一位左翼总统候选人后，利率飙升了10个百分点。

总之，不同的风险——通货膨胀只是其中一种——反映在基础纯利率上所增加的各类不同风险溢价中，而纯利率是对于延期支付的回报。我们通常所称的利率就包含风险溢价部分，这种不严谨的用法所包含的内容比经济学家所称的纯利率要大得多。例如，2003年9月，短期利率（广义）的波动范围，从中国香港的不到2% 到俄罗斯的18%，再到土耳其的39%。

如果不考虑通货膨胀，对你而言，一年后到期的一张10,000美元债券，今天值多少钱？也就是说，现在你会为一张明年兑现的10,000美元债券出价多少呢？显然，它不值10,000美元，因为未来的金钱不如今天等量的金钱有价值。即使你觉得自己在一年后还活着，并且不

存在通货膨胀，你仍然更愿意立刻拿到这笔钱。即使不考虑其他情况，你可以把现在得到的金钱存到银行，并赚取一年的利息。同样，如果你要在购买1年期的债券和购买同样面值的10年期债券之间做出选择，你不会为10年期的债券支付同样的价格。

这说明，视收回时间的长短，面值相等的钱具有不同的价值。如果利率足够高，你可能会为了收回钱而等待数十年。人们经常会购买30年期的债券，而其回报率往往比1年期金融债券的回报率还要高。另一方面，如果利率足够低，你会想立刻收回所有的钱。

处于这两者之间的某一利率水平，会让你对借不借出一笔钱没有明显偏好。在该利率水平下，给定数额的未来金钱的现值，恰好等于数额较小的现在的金钱。比如，如果你在4% 的利率处于中立，那么对你而言，现在的100美元就等于一年后的104美元。任何想从你这里借100美元的企业或政府机构，都必须在一年后还给你至少104美元。如果所有的其他人都跟你有相同的偏好，那么整个经济的利率就会是4%。

如果其他人与你的偏好不同会怎样呢？比如，假设只有在一年后多收回5%，其他人才会借出金钱会怎样？在这种情况下，整个经济的利率就是5%，因为企业和政府无法以少于这一水平借到它们想要的钱，当然也不必高于这一水平。如果全国的利率都为5%，你也没有理由接受更低的利率，虽然必要时你也愿意接受4% 的利率。

在这种情况下，让我们回到原来的问题：你愿意为一年后到期的10,000美元债券付多少钱？在整体经济利率为5% 的情况下，为获得一年后到期的10,000美元债券，高于9,523.81美元的出价都是不值得的。以5% 的利率把相同数量的钱投资于其他地方，你也可以在一年后拿回1万美元。因此，你没有理由为10,000美元的债券，出价超过9,523.81美元。

如果整体经济的利率为12%　而不是5%，又会怎样呢？那么，为获得一年期的10,000美元债券出价超过8,928.57美元将是不值得的。总之，人们愿意出价多少购买债券，取决于相同数量的钱用在其他地方能获得多大的收益。这也解释了为什么利率上升时债券价格下降，利率下降时债券价格上升。

这也说明，如果利率为5%，那么2014年的9,523.81美元相当于2015年的10,000美元。这就引发了资本收益的税收问题。如果有人用9,523.81美元购买了一份债券，并在一年后以10,000美元出售，政府当然想对这476.19美元的差额征税。但是，既然这两笔钱本身是等价的，这部分差额真的等同于价值增值吗？如果通货膨胀率为1%，并且投资者预计通货膨胀会降低债券的实际价值，收回的10,000美元无法补偿等待的时间会如何？如果通货膨胀率为5%，收回的金钱不会比最初借出的金钱更有价值，延期支付完全没有获得回报又会怎样？显然，比起从未购买债券，投资者的处境会更糟。这样看来，这所谓的“资本收益”怎么能够被称为是一项收益呢？

考虑到一些因素，对资本收益征税，比对薪资等其他收入的征税更复杂。一些国家的政府完全不对资本收益征税；而在美国，对资本收益适用何种税率仍然是一个在政治上具有争议的问题。

## 可变回报与固定回报

给定数量的金钱具有的实际价值，随着收回时间的不同而不同，也随着全部收回的可能性的不同而不同，对此现实中有很多应对方式。而应对不同风险的多种方式中就有股票和债券。但是，即使是那些不考虑购买这些金融证券的人也仍然会在其他方面面临相似的情况，例如为自己选择职业或为整个国家考虑公共政策问题。

股票与债券

债券不同于股票，因为债券是在固定日期支付固定数量金钱的法律承诺。股票只是发行股票的企业的一定份额，而且不能保证企业一定会盈利，也不能保证企业会把利润用来发放股息，而不是重新投入企业自身。不论企业盈亏如何，债券持有者都有要求获得承诺报酬的法律权利。就此而言，他们就像企业的员工，因为企业必须支付给员工承诺的时薪、周薪或月薪。不管企业盈亏如何，他们在法律上都有资格得到这笔钱。企业的所有者——不论是一个人还是上百万的股东——在法律上没有资格从公司得到任何报酬，除非公司支付完雇员、债券持有者和其他债主的报酬之后还有剩余。

大多数新企业会在一年内倒闭，剩下的企业既可能赚钱也可能赔钱。换句话说，建立企业的人可能不仅赚不到钱，还要赔掉部分最初投资。简言之，股票和债券的风险程度不同。此外，不同类型的企业出售的股票和债券的组合能够反映出这些企业本身的固有风险。

设想有人正在为企业筹集资金，而该企业可能：（1）有一半的概率会破产；（2）若能渡过经济难关，将带来10倍于最初投资的价值。也许这位企业家正打算开采石油或炒外汇。如果他想让你为他的企业投资5,000美元，你是购买5,000美元的股票好，还是购买5,000美元的公司债券好？

如果你购买债券，收回全部投资的机会仍然是50%。如果企业成功了，不论该企业家用你的钱赚了多少，你都只能获得债券一开始指定的回报率。这种情况下购买债券显然不是一个划算的交易。另一方面，如果你能承受风险，购买股票可能更合理。但是，如果企业破产了，你的股票就会一文不值；而基于被出售的剩余财产，债券仍然还有一些价值，尽管债券持有人和其他债主只能收回最初投资的一小部

分。如果企业成功了，它的资产就会增加10倍。那么你的股票的价格也会相应地增加10倍。

这就是通常所说的“风险投资”，以区别于购买不太可能破产或投资回报很高的老牌公司的股票或债券。一般来说，为了弥补诸多不成功投资的损失和还没完全收回的投资，风险投资者在成功投资项目上必须获得50% 以上的回报率。现实中，不同时期的风险投资回报率差别很大。2001年9月30日往前的一年时间里，风险投资基金亏损了32.4%。也就是说，风险投资者这个群体不仅没有获得任何净利润，还损失了几乎1/3的投资。但是，再早几年，风险投资者的平均回报率为163%。

从风险投资者的角度来看这种投资活动是否有价值，这个问题可以留给风险投资者自己来考量。从整个经济的角度来看，问题在于这种金融活动是否代表了具有多种用途的稀缺资源得到了有效配置。虽然单个风险投资者可能会破产，就像他们投资的公司会破产一样，但是风险投资行业整体往往并不会赔钱，即它并不会浪费经济中的可用资源。实际上值得注意的是，从整个经济的角度来看，一些看似与风险投资一样高风险的东西，往往能够带来利益，尽管对于单个风险投资者来说并非如此。

现在，我们从筹资进行高风险业务的企业家的角度来观察股票和债券。这位企业家很清楚，高风险之下，债券将无法吸引投资者，银行也同样不愿借钱给他，那么这个企业家几乎肯定会通过出售股票来筹资。风险最小的是供水、供电等公用事业，这些行业提供大众持续需求的产品。把钱投给这类企业风险往往很小，因此公用事业单位可以发行、出售债券，而不必给投资者支付在股票市场中的高回报。[1]最近几年，一些养老基金开始寻求安全、长期的投资，并以此支付养老金，这些养老基金投资于收费公路建设，根据收费公路的收入他们

预期未来可以从该项投资中得到持续的回报。

总之，不同的企业风险千差万别，财务安排也相应不同。极端的情况下，商品投机者从盈利到亏损再到盈利，只需要一天时间。这就是为什么我们经常在电视里看到商品交易中的人疯狂挥手呐喊，因为商品交易价格变化如此之快，立刻交易与5分钟之后交易就会产生巨额的盈亏差别。

成功的企业具有一种更普遍的模式，即初始阶段收益很低或没有收入，随着企业发展客户并建立声誉之后收益提高。比如，牙医从牙科学校毕业后开始执业，购买了必需且昂贵的医疗器械，在他还未被当地社区熟知并能大量吸引消费者之前，第一年的净收入可能很少或没有。在这个过渡时期，牙医的秘书可能挣得比牙医还多。当然，以后这一情况就会扭转，那时一些观察家可能会认为，医生的收入是秘书的许多倍是不公平的。

即使数量不等的多笔收入与固定的一笔收入总额相同，它们的吸引力也可能不同。有两份平均工资相等的工作——比如在接下来的10年内平均年薪都是5万美元——供你选择，其中一份工作为年薪5万美元，另一份工作的年薪从1万美元到9万美元不等，你会对从事这两份工作有相同的意愿吗？要使年薪不等的工作与可靠固定收入的工作具有同样的吸引力，年薪不等的工作的平均收入必须更高。因此，股票的平均回报率往往比债券高，因为股票的回报率是变化的（有时根本没有回报），而债券则具有有保证的固定回报。其中的原因并不是某些道德准则。股票的平均回报率更高是因为，除非人们预期从股票中获得回报率比债券更高，否则他们不会承担购买股票的风险。

投资的风险不仅会根据投资种类的不同而不同，而且也会根据时期的不同而不同。期限为一年的投资，债券很可能比股票更安全。但是，对于20年或30年期限的投资，通货膨胀的风险会威胁债券或其他

固定金额资产（如银行存款）的价值，而股票价格与房地产、工厂或其他实物资产一样，往往会随着通货膨胀而上升。作为实物资产的股份，在通货膨胀时期，股票价格会随着资产本身价格的增益而上升。因此，股票和债券之间的安全性差别，从长期来看比短期更明显。

为几十年后的退休做投资计划的人，可能会发现投资某种股票组合，比那些在一两年内就需要钱的人做相同的投资更安全。“犹如银行里的钱”（money in the bank）被用来形容一个非常安全的交易，但是钱在银行里存几十年并不会比其他投资方式更安全，因为通货膨胀会偷走很大一部分价值。对于债券来说也是如此。最后，在生命的最后几年，再把投资于股票的钱转向债券、银行以及其他短期内更安全的资产将是精明的决定。

风险与时间

股票市场并不像商品投机或风险投资那样高风险，但它们都不是稳定的投资模式。即使是在经济和股市繁荣的时期，衡量大公司股票价格波动的道琼斯工业指数，也可能在某一天下跌。在美国股票市场的历史上，道琼斯工业指数连续上涨的最长时间是14天（工作日）——那还要追溯到1897年。2007年，《华尔街日报》的一则报道称：“直到昨天，道琼斯工业指数经历了2003年以来的最长时间连续上涨——连续8个交易日上涨。如果再坚持一天，将成为十几年来的最长连续上涨。”虽然媒体常常会报道股市的波动，好像这是什么大新闻一样，有时还会对某天的波动做出预测。但是，几个世纪以来，全世界的股票价格一直有起有落。

不同种类投资的相对风险如何随时间变化有一个极端的例子，1801年用1美元投资的债券到1998年将价值1,000美元左右，而1801年将1美元投资于股市，到1998年它的价值可能已经超过50万美元。

这些都是按实际值计算的，即考虑了通货膨胀。与此同时，如果1801年把1美元投资于黄金，那么到1998年，它将只值78美分。当我们讨论长期情况时，“美好如黄金”（as good as gold）这一短语就像“犹如银行里的钱”一样具有误导性。虽然短期内，也有债券和黄金保住价值而股票价格却暴跌的情况，但是这些不同种类投资的相对安全程度，随着投资期限长短而存在巨大差异。此外，不同时期模式也不一样。

1931年至1940年经济大萧条的10年中，美国股票的实际回报率只有3.6%，而债券的回报率则是6.4%。然而，在20世纪40到70年代经济繁荣时期，债券的实际回报率为负，而股票的回报率是正的。换句话说，在高通货膨胀的这几十年里，投资在债券上的钱在兑现时能够购买的东西，还不如购入债券时的多，尽管最终拿到了更多的钱。随着20世纪最后20年价格回归稳定，股票和债券都取得了正的实际回报率。但是在21世纪的第一个10年里，一切都发生了变化，正如《纽约时报》所报道的：

如果你在2001年1月1日，将10万美元投资于先锋指数基金（Vanguard index fund）——这个基金基于标准普尔500指数，那么到2009年10月中旬，你最终会得到89,072美元。经过通货膨胀调整，根据2000年1月的美元价值计算，这笔钱只剩下69,114美元。

然而，使用更多样化的投资组合和更复杂的投资策略，最初的10万美元投资在同一时间段也可能增加到313,747美元，考虑通货膨胀后，其价值为2000年1月的260,102美元。

做出决策的那一刻，风险总是明确的。人们往往是“事后诸葛亮”，但是风险需要的是往前看，而不是向后看。麦当劳创业初期，也是财务不稳定的时期，该公司急需现金，以至于它的创建者雷·克洛

克提出要以25,000美元出售麦当劳的一半股份，但是没有人接受这个提议。假如当时有人接受，多年后他将会变成亿万富翁。但是在当时，不管是克洛克想要卖出一半的股份，还是其他人拒绝这项提议，都不是愚蠢的行为。

各种投资的相对安全性和盈利能力还取决于投资者拥有的知识。一位经验丰富的金融交易专家，可能会靠投资黄金而变得富有，而缺乏相关知识的人却会遭受巨大的损失。然而，投资于黄金不大可能会赔得一干二净，因为黄金总是能够用来制作首饰或用于工业用途。并不是只有新手会在股票市场上输钱。2001年，最富有的400位美国人一共损失了2,830亿美元。

风险与多样化

应对不同程度、不同种类的风险，可以增加投资种类——也就是人们所说的“投资组合”——这样当某一种投资的表现欠佳时，其他种类的投资可能正繁荣向上，于是就降低了总资产的整体风险。正如前面提到的，在股票收益颇丰的时期，债券可能会表现欠佳，反之亦然。而包含了股票和债券的投资组合，可能比单独进行任何一种投资的风险都要小得多。即使在投资组合中加上某种高风险投资，如价格非常不稳定的黄金，也可以降低整个投资组合的风险，因为黄金的价格往往与股票价格反方向变动。

主要或甚至全部由股票组成的投资组合，可以通过购买不同公司的股票来降低风险。这种投资组合可能是由一个职业投资者挑选的一组股票，他帮投资者选择股票并通过“共同基金”管理投资者投入的金钱，并收取一定费用。共同基金购买的股票，也不过是道琼斯工业指数或标准普尔500指数中的股票组合，它们所需的管理很少，服务收取的费用也很少。共同基金管理着投资者的巨额资金：有50多家共同

基金的资产都超过了100亿美元。

从理论上说，相较仅购买组成道琼斯工业指数或标准普尔500指数的股票组合的共同基金，管理人积极追踪各类市场并仔细挑选股票（该买哪些，该卖哪些）的共同基金应该回报率更高。事实上，一些积极管理的共同基金确实比指数型基金表现得更好，但多年来指数型基金的回报率却要比大多数积极管理的共同基金更高，这让后者极为尴尬。比如在2005年，买卖大型公司股票的1,137家积极管理型共同基金中，只有55.5% 的基金表现比标准普尔500指数要好。

另一方面，指数型基金几乎没有机会赚到大钱，而非常成功的积极管理型共同基金却可以。《华尔街日报》的一位记者向那些没有时间或信心自己购买股票的人推荐指数型基金，他说道："当然，你可能不会轻而易举就发财，但你会尝到一些小甜头。"然而，指数型基金的价值在2000年损失了9%，可见你根本不可能完全消除风险。对于共同基金整体而言——包括积极管理型共同基金和指数型基金——1998年投资的10,000美元，在2003年初的价值还不到9,000美元。截至2003年，1,000多家共同基金中，只有1家在过去10年中能够实现每年都盈利。然而，重要的是它们是否经常赚钱。

虽然共同基金是在20世纪最后四分之一的岁月才首次亮相，但是分散风险的经济学原则，却早已被投资者所认识。过去几个世纪里，船东发现拥有10条船各10% 的股份，比完全拥有一条船更安全。在木船和帆船的时代，每一条船沉没的危险比现在的金属机械船更大。拥有10条不同的船各10% 的股份，每条船沉没都会带来损失，但损失的严重程度却大大降低了。

人力资本投资

投资于人力资本与投资于其他类型的资本在某些方面相同，有些

方面则不同。人们接受无薪工作或薪酬比其他地方低得多的工作，事实上是在投资他们的工作时间，而不是金钱；他们希望通过获取工作经验在未来得到更大的回报，这种回报是一开始就从事高薪工作无法获得的。但是，对于投资于别人的人力资本的人来说，要获得投资回报并不容易。比如，通常情况下，用他人的钱为自己的教育付费的人，有两种资金来源：要么是无偿地来自父母、慈善捐赠或政府赠予，要么来自借贷。

虽然事实上学生可以发行债券，但是他们很少发行股票。也就是说，有许多学生通过借债来为他们的教育付费，但很少有人出售他们未来收入的某一份额。对于选择后者的个别学生，最后往往会感到后悔，因为在支付完最初的投资额之后，他们还要继续拿出收入的一定份额。不论最初的股票购买价格是否已完全得到补偿，发行股票的公司同样也要继续支付股息。这就是股票与债券的区别。

只从人力资本投资的回报来看待这种情况是一种误导。公司之所以发行股票正是由于股票存在不能被偿清的风险。考虑到有许多大学生毕不了业，而且即使毕业了有些人还是收入微薄，因此风险聚集往往使大学生可以普遍获得更多的私人资金。

在理想状态下，如果有前途的学生可以而且确实会发行股票和债券，那么就没有必要让父母或纳税人补贴他们的教育了，即使是非常贫困的学生也可以在没有助学金的情况下去上最昂贵的大学。然而，法律问题、制度惯性和社会态度，阻碍了这种措施在高校中普及。耶鲁大学在20世纪70年代提供一种未来还款额随借款人的未来收入变化而变化的贷款，法律、商业和医疗专业的新生往往都不会通过这项计划从学校贷款，因为他们有很高的预期收入，参加这项计划意味着他们需要偿还的金额远多于贷款额。他们更愿意发行债券而不是股票。

然而，经过一些努力之后，人们实际上可以为自己发行股票和债

券。拳击经理人往往能够从拳击手的收入中获得一定的比例。这样，许多贫穷的年轻人就可以获得他们本来支付不起的拳击训练费用。仅仅为了支付这些训练而负债累累也不可行，因为对债权人来说，借出钱以换取固定回报的风险太大。一些拳击手永远不能从他们的拳击比赛中得到足够的收入来偿还训练和管理费用。这些拳击手也不大可能从其他职业中得到足够的收入以偿还他们拳击生涯失败的成本。职业拳击手进监狱或接受福利救济的概率，要比他们获得大学文凭的概率更大。

大多数拳击手出生于低收入家庭，有非常高的风险永远也赚不到大钱，因此通过在事实上发行股票的方式，为早期的训练筹资要比发行债券更合理。拳击经理人会从贫困街区挑选十几个年轻人作为拳击手，他知道大部分人无法给他投入的时间和金钱带来回报，但谋划着其中有那么几个能够带来回报，只要他做出明智的选择。由于无法事先知道能带来回报的是哪几个人，所以关键就在于从成功的拳击手的收入中取得足够的经济利益，以抵消那些永远也赚不到足够的钱来偿还投资的拳击手所带来的损失。

出于类似的原因，好莱坞经纪人会投入时间和金钱帮助一些有前途但不知名的年轻演员发展和推广才艺，并从这些年轻演员的未来收入中取得一定份额，因为只有这样才是划算的交易。另一种方法是让那些想成为影视明星的人以借贷来负担发展和推广服务，这样的选项通常并不可行，因为大多数未能如愿的人将永远无法偿还贷款，而且当他们清晰地认识到无法在好莱坞取得一席之地时，很可能选择消失。

包工头为移民劳工群体提供农场、工厂或工地上的工作，并从这些劳工的收入中取得一定的比例作为交换，这种情况在不同的时期和不同的地区都很常见。包工头事实上对这些工人拥有股票，而不是债

券。这些劳工往往非常贫穷，又不熟悉该国的语言和习俗，因此靠他们自己找到工作的前景非常渺茫。19世纪与20世纪早期，大量的意大利劳工和中国劳工分别去往西太平洋和东南亚国家，而印度的合同工则遍及当时的大英帝国领地，从马来西亚到斐济，再到圭亚那。

总之，与其他资本一样，对人力资本的投资也能以股票和债券的形式进行。尽管股票和债券通常并不应用于该领域，但他们是经济学的组成部分。

## 保险

很多事物被冠以“保险”之名，但有些其实与保险无关。本节我们将首先讨论几个世纪以来保险运营中的原则，这有助于我们厘清保险与其他投资方案的区别，虽然这些投资方案新近才出现，并在政治辞令中被称为“保险”。

### 市场中的保险

和商品投机者一样，保险公司处理的也是固有且不可避免的风险。保险转移并降低了这些风险。投保人支付保险费，作为交换保险公司赔偿车祸、房屋火灾、地震、飓风以及其他灾难造成的损失。仅在美国，就有接近36,000家保险公司。

除了转移风险，保险公司也尽力降低风险。比如，它向谨慎的司机收取较低的价格；拒绝为包围在灌木丛和其他易燃物中的房屋提供保险，除非这些易燃物被移除；从事危险工作的人也需要交纳更多的保险费。保险公司以各种方式划分人群，并对风险不同的人收取不同的价格。通过这种方式，保险公司降低了自己的总体风险，并且在这一过程中，向从事危险工作或居住在危险环境中的人发送信号，传递他们所选择的行为、职业、地点所带来的成本。

人寿保险是最常见的一种保险，它为一种不可避免的厄运提供赔偿。死亡不可避免，每个人的死亡时间都是一种风险。如果每个人都事先知道自己会在80岁死亡，那么人寿保险就没有任何意义了，因为这时不存在风险，每个人都可以预测死亡时间，事先安排好自己的经济事务。向保险公司投保毫无意义，因为投保期间所需缴纳的保险费总额并不会比长寿的受益者所能获得的赔偿金更少。人寿保险公司事实上变成了发行预定时期兑现的可赎回债券的机构。20岁购买人寿保险和购买60年期的债券并无差别；30岁购买人寿保险就相当于购买50年期的债券。

人寿保险之所以不同于债券，是因为投保人自己和保险公司都不可能知道该投保人的死亡时间。伴随家庭经济支柱离世或商业合伙人死亡而来的经济风险，以某一价格转移给了保险公司。并且数百万投保人的死亡率，要比任何一个特定个体的死亡时间更容易预测，这些风险也被降低了。与其他形式的保险一样，人寿保险不仅把风险从一方转移给了另一方，而且也在此过程中降低了风险。正因为如此，才使得投保与承保成为互惠互利的交易。保险单对投保人的价值要大于承保人所承担的成本，因为承保人的风险比投保者在没有买保险时所面临的风险小。

当某个群体有足够大的风险样本时，购买保险可能不会带来利益。例如，赫兹租车公司（Hertz）拥有大量汽车，于是风险能够充分分散，也就不必付钱让保险公司承担风险。它可以运用保险公司也在使用的统计方法，来确定风险的经济成本，并纳入汽车租赁收费中。风险若无法在保险的过程中降低，也就没必要进行转移，因为保险公司收取的费用必定等于投保者承担该风险的成本，另外还要加收费用来覆盖企业管理成本，并为保险公司留出一部分利润。因此，对风险样本足够多的企业来说，自我保险是一个切实可行的选择。

保险公司并不是简单地将收到的保险金存起来，等赔付的时候再进行支付。例如，2012年，一半以上的房屋保险费被用于支付当前的索赔——美国州立农业保险公司（State Farm）的比例是60%，好事达保险公司（Allstate）是53%。支付完索赔和其他经营费用后，保险公司才能把剩余部分用于投资。也正因为这些投资，保险公司才能有更多的可用资金，而不是一直把这些钱放在金库里积灰。人寿保险公司的收入约有2/3来自投保人支付的保险费，约1/4来自投资收益。显然，保险公司必须将钱用于相对安全的投资项目——如政府有价证券和保守的房产贷款，而不是用来进行大宗商品投机。

如果你在超过10年的时间里，为一些资产支付了总额为9,000美元的保险费，当你遭受了10,000美元的财产损失，保险公司就必须赔付10,000美元，看起来似乎保险公司做了亏损的交易。然而，如果你把支付的9,000美元保险费用于投资，当你需要补偿财产损失的时候，这笔钱已经涨到了12,000美元，也就是说保险公司将最终获利2,000美元。据《经济学人》杂志的报道，“单有保险费是不足以支付赔偿金和各项费用的”，而且在美国，“过去的25年中，财产/意外保险公司一直如此”。2004年，美国的汽车和财产保险公司从实际承保业务中获得的利润，是1978年以来的第一次获利。

虽然保险公司看似仅从保险业务本身就能盈利，但现实中的竞争会降低保险费，这与竞争迫使任何商品的价格下降一样，直到价值能收回成本并给投资者带来一定回报率，却无法吸引更多竞争性投资为止。在投资者不断寻求更高利润的经济中，保险行业的高利润率，往往会引来新的保险公司，来从这片金矿中分一杯羹。保险行业中已有许多竞争者，但是还没有哪家公司居支配地位。2010年，美国4家最大的财产和意外保险公司加到一块，也只取得了28% 的保险费，剩下的46家最大的保险公司取得了52% 的保险费。

一家网站列出了所有提供定期寿险的公司及各自的保险费，此后定期寿险的价格就一路走低，从中我们可以看到竞争在促进价格和利润平均化过程中的作用。环境的其他变化也反映在由于竞争而不断变化的价格中。例如，当婴儿潮一代步入中年，进入最安全的年龄段，他们的交通事故率也随之下降，这种变化反映在前些年急剧上升的汽车保险费中。对汽车保险欺诈的严厉打击也促使保险费的上升。

保险与广告一样，保险费的成本并不能简单地加总到企业产品的价格中。正如第6章中提到的，广告带来的销售量增加，能够让企业及其客户受益于规模经济及其带来的价格下降。而在保险的例子中，如果没有保险，就必须使企业产品的价格，能够补偿该保险所承保的风险。购买保险的唯一目的就是降低风险，所以购买保险的成本肯定要小于未投保风险的成本。因此，生产投保产品的成本要小于生产未投保产品的成本，因此相较于必须收取更高的价格来补偿未投保风险，已投保产品的价格往往会更低。

### “道德风险”与“逆向选择”

虽然保险在转移风险的过程中也降低风险，但是保险本身也会带来风险。投保人可能会比他在不投保时采取更危险的行为。已投保的车主会把车停在盗窃和破坏行为猖獗的社区，在这样的社区里停车对于没有投保的汽车来说是高风险的行为。已经投保的珠宝可能不会像未投保时那样被小心妥善地保管。投保带来的这种风险被称为“道德风险”（moral hazard）。

保险带来的这种行为变化，使得保险公司更难计算应收取多少保险费才合适。如果每年有万分之一的汽车会遭受恣意破坏并损失1,000美元，看似对这10,000名车主每人加收10美分的保险费就足以补偿这一损失，但是如果已投保的车主因此粗心大意，以致每年有万

分之二的汽车会受到恣意破坏并损失1,000美元，那么为了补偿这一成本，该项保险费就要涨到原来的两倍。换句话说，对车主当下的行为和当下所蒙受的损失所做的统计，可能会低估他们投保之后会带来的损失。正因如此，道德风险给保险公司带来了风险，也是投保人被收取高额保险费的原因。

基于类似的原因，仅了解某种疾病的患者在总人口中的比例，也会误导人们计算针对该疾病的保险应该收取多少保险费。假设每100,000人中有1人会患上 X 疾病，平均治疗成本为10,000美元，看起来保险公司只需要对每份保单多收10美分就能让保险的承保范围覆盖 X 疾病。但是，如果有些人比其他人更易患此病，并且他们知道自己更容易患病，情况会如何呢？

如果在水里或水边工作的人比在干燥、有空调的办公室里工作的人更易患上这种疾病，情况会如何呢？如果这样，那么渔民、救生员和水手就会比秘书、执行官和计算机程序员更有可能购买此种保险。生活在夏威夷的人比生活在亚利桑那州的人更有可能购买此种保险。这种情况被称为“逆向选择”（adverse selection），因为对总人口中 X 疾病患病概率的统计，可能大大低估了那些更愿意购买包含该疾病的保险的人群患上 X 疾病的概率，比如说在水边工作或生活而更容易患上这种疾病的人群。

虽然在确定各种保险的成本和概率的过程中涉及对风险的复杂统计运算，但是并不能将其简单地看作纯科学，因为在这个过程中也存在着一些不可预测的东西，比如保险本身造成的行为改变，以及对这种风险已经投保和未投保的人群之间的差异。

## 政府管制

政府管制对保险公司及其消费者面临的风险所带来的影响并不确

定。政府权力可以用来禁止一些危险的行为，比如在学校里储存易燃液体或为汽车安装薄胎面轮胎。这样就减少了道德风险，即已投保群体中发生额外的高风险行为及损失。强迫每个人都购买某种保险，比如让所有的司机都购买汽车保险，同样也可以消除逆向选择问题。但是，政府对保险业的监管并不能总是带来净收益，因为有些政府管制会增加风险和成本。

例如，在20世纪30年代经济大萧条期间，美国联邦政府强迫所有银行购买一种保险，如果银行破产该保险将会赔偿存款人。并没有理由说明为什么在此之前银行没有自愿购买这种保险，但是那些完全遵循谨慎政策的银行，以及资产充分多样化而不会因为经济中的某个部门受挫而遭受重大损失的银行，会发现这种保险根本不值得购买。

虽然有数千家银行在经济大萧条时期倒闭，但是这些银行绝大多数是没有分支机构的小银行。也就是说，这些银行的贷款和存款基本都来自某一特定的地理区域，因此它们的风险过于集中，不分散。那些最大和最多样化经营的银行都存活了下来。

强迫所有银行和储蓄贷款协会购买存款保险消除了逆向选择的问题，但也增加了道德风险。储户不用再担心已投保的金融机构的决策是谨慎还是轻率，因为他们的存款已经投保，即使银行或储蓄贷款协会破产，他们也能得到一定的金钱。换句话说，这些机构的管理者不用再担心管理层进行高风险投资时，储户会撤回存款。最终它们做出了更多的冒险行为，正是因为道德风险，储蓄贷款协会在20世纪80年代损失了超过5,000亿美元。

当保险原则与政治原则发生冲突时，政府管制也会对保险公司及其客户产生不利影响。比如，往往存在这样的论调（并相应地通过了一些法律）：只因为一些年轻司机的肇事率较高，就对谨慎的年轻司机也收取较高的保险费[2]；或者由于同样的原因，对年轻的男性司机

收取的保险费高于同龄的女性司机；或根据司机的居住地点的不同，对相同驾驶记录的人收取不同的保险费，这些都是“不公平的”。美国加利福尼亚州奥克兰市的一位市检察官曾召开新闻发布会，质问相比另一社区，“为什么住在弗鲁特维尔的人要多支付30% 的保险费”？他大声疾呼：“这怎么能算公平?”

这些政治主张隐含的观点是，让人们为没有做错的事情受惩罚是错误的。但是保险与风险有关，而不是价值；如果你住在一个汽车很容易被盗、被恣意破坏或很容易撞上街头飙车族的地方，风险就大。欺诈性保险索赔在每个地方都不一样，但是欺诈越普遍的地方，保险费就越高。因此，为同一车辆购买同种保险，价格会随着城市甚至是同一城市的区域的不同而不同。

同样的汽车保险在底特律要花费5,162美元，在洛杉矶只要花3,225美元，而在格林贝则仅需948美元。为相同的汽车购买相同的汽车保险，在布鲁克林所花的钱要比在曼哈顿多，因为布鲁克林是保险欺诈最严重的地区之一。

这些都是同一个司机在不同地区所面临的不同风险。保险公司不得不向风险不同的群体收取相同的保险费，意味着保险费的普涨，安全性更高的人于是就在补贴那些更危险的人或者居住在更易遭遇危险的地区或保险诈骗团伙猖獗的地方的人。对于汽车保险而言，也就意味着很多不谨慎的司机因为购买了汽车保险，能够比以前更加没有负担地开车上路了。这样，他们的受害者为此付出的代价，将是不必要的伤亡。

过度关注政治上定义的“公平”而非风险，导致了2003年美国参议员以95对0的投票通过了一项法案，禁止保险公司对基因测试显示的某些疾病的高发病率人群实施“歧视”。当然，这些人的基因恰巧如此，并不是他们的错误，但保险费基于的是风险而不是错误。通过法

律禁止风险反映在保险费和保险范围中，意味着保险费总体上必然会上升，因为不仅要补偿禁止获得关于某种风险的知识所带来的不确定性，还要补偿来自那些声称遭到歧视的投保者日益增多的诉讼所带来的成本，不论这些诉讼是否属实。

这种政治思维并不是美国所特有的。法国禁止向不同性别的人收取不同的保险费，并且欧盟其他成员国也在尽力推广这项禁令。在自由市场上，保险费或养老金费用能够反映男性更易发生交通事故，而女性寿命更长这一事实。因此男性为汽车保险和一般寿险支付的费用更高，而女性为了拿到和男性相同的养老金收入必须支付更多的养老金费用，因为支付给女性的养老金年限更长。

比起区分性别并对保险和养老金收取不同的费用，不分性别的保险和养老金需要支付的总金额更多。因为当一种性别补贴另一性别时，如果有高于预期数量的女性购买年金或高于预期数量的男性购买人寿保险，保险公司的盈亏状况就会有很大的变化。人们会自己选择从哪家公司购买保险和养老金，因此没有哪家公司能够提前知道有多少男性或女性会购买它们的保险或养老金，尽管公司的盈亏状况取决于不同性别的群体购买的是哪种产品。换句话说，出售不区分性别的保险单和养老基金将面临更大的财务风险，而这一额外的风险必须通过收取更高的价格加以补偿。

## 政府“保险”

应对风险的政府计划经常被归类为保险，而且有时甚至被官方称为“保险”，虽然实际上它们并不是保险。例如，美国的国家洪水保险计划保障的房屋，所处的位置对于真正的保险公司来说风险过高，并且国家洪水保险计划收取的保险费也远低于弥补其成本的必要水平，因此未补偿部分就必须由纳税人来补偿。此外，美国联邦紧急事务管

理署还帮助洪水、飓风和其他自然灾害的受害者恢复和重建家园。该署不只为遭受无法预知的灾难的人提供帮助，还为高危频发地区的富裕度假社区提供帮助。

正如美国北卡罗来纳州翡翠岛上的一个富裕度假社区的前镇长所说："翡翠岛基本上把联邦紧急事务管理署当成了一份保险。"凭借大量补贴的财务保护，北卡罗来纳州的海岸线上兴起了许多危险的沿海社区。正如《华盛顿邮报》的报道：

> 过去20年我们经历了前所未有的海滨小镇建造热潮，过去冷清的小渔村被改造成了现代海滨胜地。土地价格上涨了一倍又一倍，海滨地段地块的价格卖到了100万美元甚至更多。海边古朴的村舍早已被囊括了10间卧室、游戏厅、电梯、按摩浴缸和游泳池的超大型出租住宅所取代。

出现这样的情形，正是由于这些建在飓风袭击区的脆弱又昂贵的海边房产能够获得政府资金来修缮。据《华盛顿邮报》报道，一次飓风过后，联邦紧急事务管理署购买了"价值约1,500万美元的沙子"，来代替被飓风从海边吹走的沙子。

与真正的保险不同，联邦紧急事务管理署和国家洪水保险计划这类保险项目并不会降低总体风险。人们常常会在飓风和洪水高发的地方重建家园和企业，而且媒体还常常对他们的这种"勇气"大肆赞扬。但是，由此引发的经济风险并不像保险那样由造成风险的人承担，而是由纳税人承担。这就意味着，政府的介入使得住在高风险地区的人所要承担的代价降低，而整个社会要承担的成本却增加了；当人们必须自己承担住在高风险地区的成本时，他们将面临高昂保险费、财产损失和时时刻刻的担忧。

电视评论员约翰·斯托塞尔（John Stossel）的经历就是典型的例

证：

1980年，我在海滨建了一栋房子，很漂亮，有4间卧室，每个房间都能看到大西洋的风景。

建房子的地方很荒唐，就在大海边上，我的房子和大海之间仅隔着100英尺的沙滩。我父亲对我说："不要在那建房子，太危险了。房子不应该离海这么近。"

但我还是建了起来。

为什么？正如我面前的这位很想接受这一任务的建筑师所说："为什么不呢？如果海水冲垮了你的房子，政府会给你钱让你再建一栋新的。"

海水在4年后冲毁了斯托塞尔先生的房子的一楼，政府进行了重修。又过了10年，海水再次扑来，整栋房屋全部被冲毁。政府于是给他的整座房子及里面的财物支付了赔偿金。约翰·斯托塞尔说他为国家洪水保险计划保单支付的费用"极便宜"，而私人保险公司同样的保险单无疑会"超级贵"。但这并不是为低收入者提供的保险项目。它所保障的范围是位于马里布的豪宅，以及富裕家庭在海恩尼斯和肯纳邦克波特的度假屋。国家洪水保险计划实际上是美国最大的财产承保者。

超过25,000处房产因为不同的损失情况，从美国联邦政府获得过超过4次的洪水保险金。波士顿的一处房产遭受了16次洪灾，需要80多万美元的修缮费用，远远超过该房产本身的价值。1978年至2006年期间，有4,500处房产的保险赔偿金超过其本身的价值，而斯托赛尔的房产只是其中一例。

向地震、野火、龙卷风和其他自然灾害的受灾者提供救助及重建资金，是一种无法抗拒的政治倾向。电视上的悲惨画面让人顾不得思考如果他们决定住到灾难幸存者住的地方情形会怎样。据估计，卡特

里娜飓风过后重建新奥尔良的费用足以给每个新奥尔良四口之家发放一笔80万美元的资金，足以让他们定居到更安全的地方，如果他们愿意的话。但是，几乎没有人这样做，无论是在新奥尔良，还是其他经常受到野火、飓风等可预见自然灾害侵扰的地方。

甚至当前没有发生自然灾害，仅仅是对这种灾难的预期也常常会激起人们对政府补贴的呼吁。就像《纽约时报》的社评所说的：

随着保险费的不断上涨，以及保险公司削减了从墨西哥湾到美国佛罗里达州东海岸和长岛的住宅综合保险，数百万人可能马上就买不到保险了，这将引起真正的危险。这为政府援助提供了一个令人信服的理由。

按照这一观点，真正的问题好像仅仅是弥补损失，而不是搬离危险地区，从源头降低受损的风险。私人保险公司会在高危险地区收取高额保险费，以此激励该地区的居民搬迁。但是，政府对保险公司实施的价格管制导致了可预见的结果，正如上文《纽约时报》的同一篇社论中提到的："私人保险公司把保险费在允许范围内提高到了最高水平，当它们被禁止提价时，就把超过价格的高风险房屋排除在承保范围之外。"

政府提供的灾难救助与保险公司提供的私人赔付在其他方面也有不同。私人保险公司间的竞争不仅会影响价格，而且也会影响服务。

当某一地区遭到洪水、飓风或其他灾难侵袭时，A 保险公司不能比 B 保险公司的赔偿速度慢，否则后果将很严重。

想象一下，如果洪水或飓风毁坏了某个投保人的家园，他一直在等待保险代理人来给予赔偿，而他的邻居则在几个小时内就迎来了保险代理人，并立即提前获得了几千美元的赔偿款，用来寻找临时住所。如果哪家公司服务快捷、哪家公司行动迟缓这样的评判言论在全

美流传开来，不仅这位消费者很可能会换掉这家行动迟缓的保险公司，而且美国各地的许多人也会这么做。对于行动迟缓的保险公司来说，这就如同在全美范围内丢掉了价值数十亿美元的业务。《纽约时报》的一篇报道就印证了一些保险公司避免其行动晚于竞争对手：

为了应对最坏的情况，一些保险公司要求汽车安装全球定位系统，为汽车在路牌和路面毁坏的地区提供导航；而且，许多保险理赔员都带着计算机绘制的地图，以辨别每位消费者的准确位置。

2005年卡特里娜飓风侵袭新奥尔良后，《华盛顿邮报》报道了私营部门与政府在应对灾难时的差别：

私营部门在卡特里娜飓风袭击之前就已经开始制订计划。家得宝公司的“作战室”将紧急物品——发电机、手电筒、电池和木材——运到受灾地区周边的物资分发区。

电话公司准备好手机信号塔并用发电机和燃料发送信号。保险公司派出特别小组乘飞机赶到受灾地区，并开通热线电话处理索赔。

我们也可以从卡特里娜飓风的重建过程观察到两者在反应时间上的差别：

2005年8月，卡特里娜飓风夷平了两座桥梁，一座供汽车通行，另一座供火车通行。这两座桥梁横跨在宽两英里的水面上，将这座城市与帕斯克里斯琴连接在一起。16个月后，公路桥梁才打好桩，而火车已在铁路桥梁上繁忙运输了。

不同之处就在于，还没有修好的公路桥梁由美国政府所有。而铁路桥梁则归杰克逊维尔的 CSX 铁路公司所有。卡特里娜飓风登陆后的几周之内，CSX 铁路公司就派出了施工队伍来修建这条货运铁路线，

只花了6周，该铁路桥梁就重新通车了；而公路桥梁（也是美国90号州际公路的一部分）局部通车也至少用了5个月的时间。

在政府应急计划中，当然没有竞争者，也缺乏市场竞争，而正是竞争促使私营部门迅速反应。虽然政府应急计划可以类比保险，但却产生不了相同的激励和结果。政治动机甚至会妨碍自然灾害救助。1999年印度遭遇龙卷风袭击，并造成数千人死亡，该国媒体报道称，政府不愿寻求国际机构的帮助，因为害怕人们会将此看作印度政府承认自己无能。最终，灾难过去两周后，仍然有许多村庄没有得到救助和信息。

---

[1] 几乎每条规则都有例外。购买了美国加利福尼亚州电力公司的债券作为安全投资以保障退休生活的人，在2001年加利福尼亚州电力危机期间亲眼见证了这些投资的价值损失殆尽。加利福尼亚州强迫这些电厂以低于它们支付给供应商的价格，将电力出售给消费者。导致这些电厂欠下了数十亿美元的债务，它们的债券价格也因此降低到垃圾债券的水平。

[2] 尽管在机动车导致的死亡中，年龄在20到24岁的司机造成的死亡率最高，但是死亡率随年龄下降的趋势在55至59岁时结束，随后又上升了，年龄在80至84岁之间的司机所造成的死亡率，几乎和16至19岁的年轻人相当。引用自保险信息学会著：《2012年保险年鉴》（*2012 Insurance Fact Book*），第155页。

# 第15章
# 关于时间与风险的其他问题

资本市场的作用就是引导稀缺资本得到最充分的利用。

——罗伯特·L. 巴特利（Robert L. Bartley）

风险最重要的一点，也许就是它不可避免。某些个人、群体或机构也许能够规避风险，但其实是以其他人为其承担风险为代价。然而从社会整体来看，并没有其他人能够为它承担风险。这看似浅显易懂的道理，却很容易被人遗忘，尤其是很多或多或少都能规避风险的人。过去，当大多数人都从事农业生产时，风险普遍存在，且被广泛熟知。干旱、洪水、虫害以及植物病害仅仅是自然风险的一部分，每个农民在收获季节还要面临价格不确定的经济风险。今天，风险同样普遍存在，但是人们对风险的认知却不再普遍，甚至认识不到风险的不可避免，因为如今很少有人必须独自面对风险。

如今，大部分人是固定工资水平的雇员，有时候工作期限也是固定的，比如公务员、终身教授或联邦法官。这就意味着不可避免的风险现在都集中到了那些提供固定职业的人身上。雇员所面临的风险也绝不可能全部消除，但是总的来说，比起农业社会，雇员社会中风险不再清楚、直观、形象，人们也不再任由不可掌控的自然和市场摆布。雇员社会的一个结果，是来源于风险波动的收入常常被人视为奇怪、可疑和邪恶。相较于通过自己的工作获得比较固定的收入，“投

机者”不是美称，“意外的收益”假使不是违法也相当可疑。

许多人认为，企业收入偏离所谓的正常利润，政府就应该进行干预。“正常”利润的概念也许在某些情境下有用，但在其他情况下却会引发诸多困惑和危害。由于本身的性质和一些不可预测的情形，投资和企业家才能的回报率并不确定。在短短几年时间里，甚至一年中的不同时间里，公司利润都可能会急剧飙升，也可能会一而再地遭受巨大损失。不管是利润还是损失，都发挥着重要的经济职能，将资源从需求小的地方转移需求较大的地方。如果政府介入其中，降低攀升的利润或补贴巨大的损失，那么就会打破市场价格在配置具有多种用途的稀缺资源中的完整作用。

在一个依靠个人报酬来完成不计其数的事情的经济体制中——不管是劳动、投资、发明、研究还是管理组织——都会面临这样一个事实，即重大任务的工作情况和成功完成之后收到报酬之间必然存在时间间隔。不仅如此，这些时间间隔的长短也存在巨大差别。擦皮鞋的人在擦亮鞋子后立刻就能得到报酬，但是从石油公司勘探石油矿床，到这些矿床的石油最终能够在加油站出售，并获得收入开始补偿多年来的成本，这之间的时间间隔能够长达十几年甚至更多。

不同的人愿意等待的时间长短并不相同。承包商可以雇用那些靠间歇性工作获得报酬来满足眼下需求的工人，并创造出一项有利可赚的业务。这些工人不会愿意为了周五下午才能拿到薪水的工作在周一早上干活，因此承包商会在每一天结束后就发给他们薪水，等到周五工作完成后，再从雇主那获得全部薪水。另一方面，有些人会购买30年期的债券，期待退休后能够增值。然而我们中的大多数人都介于两者之间。

在某种程度上，投入与回报之间不同的时间间隔，必须跟无数个体的耐心以及风险承受能力的差异相协调。但是为了做到这一点，必

须全面确保人们能够及时地得到回报。这就是说，必须确保某人专门拥有某些特定事物，并从这些事物中获得经济收益的财产权。此外，对财产权的保护，是全社会获得经济收益的前提条件。

## 不确定性

除了风险，可能性还有另外一种形式，被称为“不确定性”。风险是可以计算的：如果你玩俄罗斯轮盘赌，你中枪的概率是六分之一。但如果你惹恼了一位朋友，这位朋友会做什么就不确定了，可能性包括绝交，甚至报复。它是不可计算的。

在经济学中，风险和不确定性之间的区别很重要，因为市场竞争会更容易把风险考虑进去，无论是通过购买保险的方式，还是留出一笔可估算的钱来应对可能性。但是，如果一项投资需要好几年才能取得成效，而政府政策在此期间会摇摆不定，这样一来市场就具有不确定性，那么许多投资者可能会选择不进行投资，直到局势明朗。当投资者、消费者和其他人仅仅因为不确定性而收紧钱袋的时候，带来的需求缺乏会对整个经济产生不利影响。

2013年，《华尔街日报》上发表了一篇题为“不确定性是复苏的敌人”（Uncertainty Is the Enemy of Recovery）的文章，指出即使经济复苏缓慢，许多企业仍然“发展不错，有资金可进行投资”，该文接着设问：“他们为什么不将更多的资金注入经济、创造就业、刺激国家经济引擎呢？” 答案是：不确定性。据某金融咨询机构估计，美国经济在近两年时间内的不确定性将带来2,610亿美元的成本。此外，如果能够消除当前的不确定性，估计每月将会新增45,000个工作岗位，两年时间就能超过100万个岗位。

这种情况并非美国特有，也不是21世纪初才有的经济问题。在20世纪30年代大萧条时期，罗斯福总统说过：

国家需要——除非我弄错了——也要求大胆而锲而不舍的实验。试用并采取一种方法，这应该成为一种共识。如果失败，坦率地承认失败，再去尝试另一种办法。但最重要的是，一定要敢于尝试。

无论政策优缺点如何，这种方法会产生不确定性，从而使投资者、消费者和其他人不愿意花钱，因为政府将如何改变管理经济的规则，或政府不可预知的规则变化会导致怎样的经济后果，他们对此无法形成可靠的预期。在大萧条时期，货币流通速度因为不确定性而下降，但有些人却认为这是经济复苏需要时间。

## 时间与金钱

古谚说："时间就是金钱。"这句话不仅正确，而且含义深刻。它意味着，谁有能力拖延，谁就能够把成本强加给其他人，而且有时候是极其巨大的成本。

例如，计划建造住房的人，通常会借款数百万美元来建设房屋或公寓楼，并且必须为贷款支付利息，不管他们的建设是否按计划进行，是否因法律质疑、政府官员拖拉犹豫不决而延期。房屋建设可能会因为环境危害接受调查，也可能因为是否应该增加各种基础设施，如公园、池塘或自行车专用道，包括一般公众福利设施，以及房屋将会出售给谁、出租给谁等问题，在地方计划委员会内部或委员会与建筑商之间引起争论。这些都会给房屋建设本身造成巨大的利息支出。

权衡一下这些公共设施的成本与延期的成本，建筑商更有可能会建设这些他们和消费者都不太愿意支付的东西。但他们最终会从更高的房价和更高的公寓租金得到回报。最大的成本可能会被掩盖起来，即第三方通过延缓建设进程带来的额外成本强加于建筑商，减少了房屋和公寓的建成数量。总之，当 A 通过低成本的延期，将高成本强加

给 B 时，A 就可以剥削 B 的钱财或者阻挠 B 从事 A 不喜欢的活动，或两种情况兼有。

全世界的人都喜欢抱怨政府官僚效率低下，这不仅是因为官僚不论效率高低都能领取相同数额的薪水，而且还因为许多国家的腐败官僚能够在收受贿赂后加快办事速度，并用这样的方式来增加自己的收入。政府权力范围越大，繁文缛节越多，因延误而强加的成本就越大，可以敲诈的贿赂也就越多。

在腐败不太严重的国家，贿赂的形式可能包括为了政治目的强制他人做某事，比如强制建筑商建造第三方想要的建筑，或为了迎合当地房东和环境保护运动更愿意保持现状的意愿而禁止建筑商在当地建造楼房。相比建筑商因强制要求准备一份环境评估报告而延误建设进程所增加的成本，提供环境评估报告的直接成本相当低廉。因为延误所增加的成本，是数百万美元贷款的巨额利息，贷款也会因为这一耗时的过程拖累而闲置。

即使报告最终认定建造过程不会造成任何环境危害，报告本身却引起了相当大的经济损失，有时这些损失足以令建筑商放弃建设计划。这种做法导致的结果是，考虑到监管机构用强权随意施加的强大不确定性，以及由此带来的不可预测，其他建筑商可能会远离这一领域。

对进口水果、蔬菜、鲜花或其他不宜长期保存的物品实施的卫生条例，也适用同样的原则。虽然有些卫生条例像环境条例一样有法律效力，但它们同样也会被用作阻止人们从事第三方反对的活动，只要用拖延增加成本就可以了。

时间就是金钱还体现在另一方面。当政府无法支付许诺的养老金，通过修改退休年龄就可以推迟支付的时间。只要将退休年龄提高几岁，就可以节省数百亿美元。违背这一合约，就相当于政府对数百

万人的财政责任的违约。然而对那些不认为时间就是金钱的人来说，他们会从政治上用全然不同的方式做出解释。

退休年龄不仅关乎政府官员，而且还涉及私企雇员，因此政府不仅违背了它自己的许诺，还打破了私企雇主与雇员之间早先签订的协议。在美国，宪法明确禁止政府改变私有企业的合同条款；但是近些年来，法官总会无中生有地“解释”这一法律条款。

政府改变私企雇用协议的条款，最终会在政治上表述为是为了解决对年老工人的“强制退休”。事实上，强制退休即使存在，也很少。现实中企业不再有义务雇用那些超过一定年龄的前员工。但这些人可以自由地在其他愿意雇用他们的地方工作，而且通常还能继续领取养老金。因此，从哈佛大学退休的教授可以在加利福尼亚大学的某个校区教书，军官也可以去生产军事装备的公司工作，而工程师或经济学家可以到咨询公司上班，许多其他职位的人都可以向愿意雇用他们的人出售自己的技能。

现实没有强制退休。然而，熟悉政治辞令的人却能够将政府不公正地履行自己对既定年龄工人支付养老金的义务，描述成是对老年工人的一种道德救助，事实上却是一心谋私利将数十亿美元的财政责任从政府转交到私人雇主手里。[1]

有时候时间也有成本，但时间成本往往不是有意为之的结果，而是由于不愿为未达成的协议付出任何代价的敌对个人或群体僵持不下的副产品。例如，2004年，人们对重建1989年因地震损毁的旧金山海湾大桥产生了争论，由此引起的拖延，在2005年重新开工前给加利福尼亚州带来了8,100万美元的额外成本。2013年9月，新大桥终于落成并通车，这已是地震之后的第24年。

记住，时间就是金钱，它能够抵抗政治呓语，而且它本身也是一条重要的经济原则。

# 经济调整

从另一个方面来说，时间也很重要，因为大多数经济调整都需要时间。也就是说，决策所产生的影响会随着时间慢慢展现出来，而且针对不同的决策，市场调整速度也不同。

经济后果不会马上显现，这一事实使得许多国家的政府官员能够牺牲未来，创造当前收益，从而在政治上大获成功。政府养老金计划就是一个经典的案例，因为大多数选民很乐意被纳入政府养老金计划，只有少数经济学家和精算师指出，政府承诺的福利并没有足够的财富来支持。然而，只有等几十年后，经济学家和精算师才会被证明是正确的。

人的远见有限，因此风险随时间而来。这种固有的风险，必须与赌博或俄罗斯轮盘赌产生的风险严格区分开来。用来应对不可避免风险的经济活动，会设法最小化风险，同时将风险转移到最有能力应对它们的人那里。接受这些风险的人通常不仅有足够的经济资源来经受短期损失，而且在某些情况下要比那些转移风险的人更能降低风险。例如，大宗商品投机商可以比农民从事更广范围的风险活动来全面降低风险。

虽然全球小麦大丰收使小麦价格远低于播种时预期的价格，并导致种植小麦的农民遭受损失，但是相似的灾难却不可能同时打击小麦、黄金、家畜以及外汇，因此对这些商品进行投机的专业投机者相比那些只对其中一种商品进行投机的人（如种植小麦的农民），承受的风险要小得多。

投机者具有的各类统计知识或其他专业知识，能够进一步降低风险，远远低于农民或其他生产者所面临的风险。更重要的是，从稀缺资源的利用效率来看，投机降低了整个经济的风险成本。除了有更多

的人因为有保障的市场能够在晚上睡一个安稳觉外，还有一个重要的影响就是，更多的人能够在高风险条件下进行生产了。换句话说，由于大豆投机者的存在，经济体能够生产更多的大豆了，虽然投机者自己对如何种植大豆一无所知。

理解将不同经济群体相互联系在一起的共同利益非常重要，农民和投机者仅仅是其中一个例子；而最重要的是理解这种共同利益对整个经济产生的影响，因为媒体为了提高报纸发行量和电视节目收视率，热衷于强调争议，共同利益因此常常遭到忽视和扭曲。政治家同样会将不同的群体描述成是彼此针锋相对的敌人，声称自己是某一群体的救世主，并从中获益。

例如，当小麦价格飙涨时，抱怨投机者舒服地坐在空调办公室里，就可以赚得盆满钵满，而农民却要连续数月在炎热的太阳底下挥汗如雨地辛苦劳作，没有比这种抵制不公平的呼吁更容易蛊惑人心的了。而投机者在收获季节遭受经济重创，农民却因为有了投机者提供的有保障的小麦价格而舒服生活，这种情况往往被人遗忘。

同样，当即将出现的或预期的短缺抬升了价格，政治家及媒体就会对过高的零售价格感到愤怒，因为卖方从供应商那采购商品的价格很低。但是，商品以前的成本是历史；当前的供给和需求状况才是经济。

例如，1991年海湾战争早期，人们预期中东地区石油出口可能因即将到来的军事行动而受阻，于是全球油价大幅上升。鉴于此，一位投机商租用一艘油轮从委内瑞拉购买了一整船石油运到美国。然而，在该油轮到达美国港口之前，海湾战争比预期更早地结束了，于是油价下跌，导致投机商只能以低于成本的价格出售石油。在这种情况下道理也是一样，他在过去支付的成本已经成为历史，现在得到的才是经济。

从整个经济的角度来讲，不同预期、不同时间购买的不同批次的石油，在今天一同进入市场时都是一样的。只要目标是以最有效的方式来配置稀缺资源，就没有理由设定不同的价格。

## 时间与政治

政治和经济在处理时间的方式上截然不同。例如，城市公交车的票价太低显然会导致公交车在报废时无法得到替换。长远来看，符合逻辑的经济结论是提高票价。然而，以“不公平”来反对提高票价的政治家，可能会在下一届选举中获得公交乘客的选票支持。而公交车不会立刻报废，也不可能在将来某一时日同时报废，因此票价过低的影响不会即刻全部显现出来，而是分散在不同的时间里。多年之后，很多公交车出现故障或报废，却没有足够多的新车来替换，到那时乘客才会发现等车的时间似乎变长了，公交车也不再像往常那样按照计划的班次到达了。

当城市交通系统变得很糟糕，人们就会迁离城市，进而导致税收流失。此时，已经离公交票价的政治争议过去许多年了，很少会有人记起这场争议或明白它与当前问题之间的关系。与此同时，那些因扮演维护公交乘客利益的角色而深受欢迎，并在市政选举中获胜的政治家，现在也已晋升到州政府甚至国家政府中了。随着税基的下降，城市服务恶化，基础设施被忽略，昔日公交乘客心中的英雄人物甚至会自诩说他们担任市政官员时情况要好得多，并将当前的问题归罪于继任者的无能。

然而，在经济方面，未来的影响可以用现值来预期。如果公交票价不是由市政府来管制，而是由自由市场上运营的私人公交公司制定，那么忽略对公交车报废后的重置做财务预提，就会立刻导致该公交公司股票价值下降。换句话说，那些关注资金安全性和盈利能力的

专业投机者对长期影响的预测会导致公交公司现值的下降。

如果公交公司的管理者决定维持较低的票价，或决定提高管理人员的工资，而不是预留一部分资金用来维护公交车队，会导致公交车报废后无法得到重置，但99% 的公众不会意识到这件事或它的长远影响。剩下的1%　的人中最有可能意识到这一点的，就是那些拥有公交公司股票，或考虑购买该公司股票，以及贷款给该公交公司的金融机构负责人。这些投资家、潜在的投资家或债权人会检查公交公司的财务账目，并且早在第一辆公交车报废之前，他们就会认为该公司的现值将会下降。

在其他情况下，市场经济使得精确的知识能够有效地影响决策制定，即使99% 的人并不具备这样的知识。然而在政治上，无知的99%的人却能够立刻使民选官员和那些最终危害整个社会的政策在政治上获胜。期望公众都成为金融或其他方面的专家显然是不理智的，因为一天只有24小时，而且人们还要生活。更理智的做法是，让更多选民认识到通过政治过程制定经济决策的危险性。

时间能够让规模经济从经济优势变成政治债务。一家公司斥巨资投资一项固定设施，如大型汽车工厂、水电站、摩天大楼，这些不能移动的资产极易成为当地高税收或工会雇员的目标，工会雇员可以罢工，使它关闭并使其遭受巨大损失，直到公司满足他们的要求为止。如果劳动成本只占企业巨额投资成本的一小部分，为了使数十亿美元的投资运转下去，即使将工资增加一倍也是值得的。但是，这并不意味着投资者会任由公司或行业的收益率无休止地降低。因为在经济的其他方面，一个因素发生变化就会对其他方面产生影响。

虽然工厂或大坝不能移动，但是办公人员——即使是国内或国际公司总部的员工——却能够很容易地转移到其他地方。正如纽约的情况，高税收导致许多大公司将总部搬出了该城市。

如果时间足够长，甚至有着大型固定设施的行业也会改变它们的区域分布——并不是真正地转移已有的大坝、建筑物或其他设施，而是避免在老工厂或老设备所在的没有前景的地方建设新设施，他们会将新的、更先进的设施或装备安置到能够很好地把企业当作经济资产，而不是经济猎物的区域。同时，那些把企业当作猎物的地区，典型的如底特律，当企业纷纷离开，税收和就业岗位随之而去，还会遭到世人同情，认为是碰到了坏运气。

一家酒店不能跨越州界，但是一家连锁酒店却可以在任何地方开设新的酒店。一家拥有最新技术的新钢铁厂同样可以在任何地方设厂，而那些老式陈旧的钢铁厂要么倒闭要么淘汰。在公交公司的案例中，票价过低导致公交公司无法在长期中维持同等水平和质量的服务；同样，由于时间间隔过长，很少有人将过去的政策和事件，与目前某些地区青年就业机会减少、税基减少以及公共服务无以为继的衰败联系在一起，而这些地区就成为“铁锈地带”（rustbelt）。

“铁锈地带”并非仅仅指失去工作岗位的地区。即使是在高度繁荣的地区，工作也一直在消失。区别在于，商业发达地区一直有新的工作取代原有的工作。但是“铁锈地带”或因高税收、政府和工会的繁文缛节等损害效率而导致企业无利可图的地区，几乎不会有足够多的新工作来代替原有的工作，而原有的工作随着时间推移以及经济环境的正常变迁将逐步消失。

然而，政治家和媒体工作人员可能只注意到原来的工作已经消失，却未曾注意到没有出现替代的新工作，这些新的工作没有留在那些仇视经济活动的“铁锈地带”，而是转移到了其他的地方。

## 时间与预期

虽然很多政府官员除了下一届选举对其他都漠不关心，然而受制

于政府法律和政策的个体公民却能够预见这些法律和政策产生的影响会与最初的目标截然不同。例如，当政府拨出一部分资金用来帮助有学习障碍和心理问题的儿童时，隐含的假设就是这类儿童的数量或多或少是既定的。但是，这笔资金促使人们把更多的儿童被归为具有学习障碍和心理问题。负责这些儿童项目的组织会根据哪些问题容易获得政府资金，而将一些有问题的儿童诊断为具有这些特定的问题。许多依靠福利救济的低收入母亲甚至会让她们的孩子在考试以及学校中表现得差些，以便能够为她们微薄的家庭收入增添一些资金。

新的法律和新的政府政策往往会产生意想不到的后果，因为受法律和政策影响的对象会对改变后的激励做出反应。例如，2005年的新破产法使得美国人越来越难以通过破产来摆脱债务。在没有该法案的时候，美国平均每周有30,000家公司申请破产，就在该法案生效之前，申请破产的公司数量达到每周479,000多家，而在新法案生效后立刻降至每周4,000家。显而易见，许多人都意识到破产法的变化，并在新法律生效之前匆忙申请破产。

有些第三世界国家的政府试图没收土地重新分配给贫穷的农民，而重新分配土地的政治运动与实际转让土地之间可能相隔多年。在这些年里，现有土地所有者对未来的预期会导致他们放松对土地的维护，并放弃获得长期受益，因为这些长期收益需要投入时间和金钱除草、灌溉、筑栅栏和其他土地看护工作来获得。当土地真正到穷人手上时，土地状况可能变得非常差。正如一位发展经济学家曾提出的，土地改革有可能是“无力承受者的一个糟糕的玩笑”。

扬言要没收富裕的外国人的财富——不论是土地、工厂、铁路还是其他什么东西——在政治上广受欢迎，于是很多第三世界国家的领导人做出这样的威胁，即使他们也很害怕真正实施这些威胁所带来的经济后果，因此并不会真正去实施。以20世纪中期的斯里兰卡为例：

虽然理想的共识认为外国房地产应该国有化，但是执行国有化的决定却往往被习惯性地推迟。不过它仍是一个非常有力的政治威胁，不仅使伦敦证券交易所的茶叶公司的股票价格相较于股息来说较低，而且也吓跑了外国资本与企业。

甚至是非常一般的威胁或不负责任的声明都会对投资产生影响，比如马来西亚在一次经济危机期间的表现：

马来西亚前总理马哈蒂尔·穆罕默德（Mahathir Mohamad）试图将危机归罪于犹太人和白人“仍然想统治世界”；但是每当他指责一些外国替罪羊时，马来西亚的货币和股票市场就会下跌5个百分点。于是他的大嘴巴逐渐闭上了。

总而言之，不管地主、福利妈妈、投资者、纳税人还是其他什么人，人们都有一定的预期。如果政府认为政策只会产生预计的影响，那么他们通常会对结果感到很吃惊或震惊，因为那些受制于政治约束的人会通过各种方式做出反应，使自己受益或保护自己。这些反应带来的副作用常常使得政策产生的结果与计划全然不同。

在不同的经济体中，预期的表现方式也不同。在通货膨胀期间，人们手里的钱会花得更快，他们会囤积日用消费品和其他实物资产，这就加剧了市场上不断减少的实物商品与不断增多的用来购买商品的货币之间不平衡。换句话说，当货币迅速失去价值而无法发挥作用时，人们就会预期无法在将来获得所需的商品，也就会预留一些资产以备不时之需。在1991年苏联恶性通货膨胀期间，消费者和企业都在囤积货物：

囤积达到了前所未有的规模，俄罗斯人囤积了大量的通心粉、面粉、腌菜和土豆，堆积在他们的阳台上，电冰箱里也塞满了肉和其他

易腐烂的商品。

商业企业也同样以实物交易，而不是使用货币：

到1991年，企业更愿意相互使用货物支付，而不是俄罗斯卢布（事实上，最聪明的工厂经理也因受到国内和国际实物交易的冲击，不再给员工支付俄罗斯卢布，而是发放食物、衣服、日用品甚至是古巴朗姆酒）。

对社会和经济政策的讨论常常根据其所宣扬的目标，而不是它们所引发的激励。对许多人来说，这未免有些目光短浅。对于政治家来说，他们关注的时间范围通常仅限于下一届选举为止，这意味着任何一个广受欢迎的目标都会为他们争取到大量的选票，而它的长远影响往往需要很长时间才会显现，无法在选举期与政治联系起来；而且随着时间的流逝，这种因果关系很难得到证明，除非使用大部分选民都无法掌握或无法使用的复杂分析方法。

然而，在私人市场，人们可以雇用专家来做这样的分析，并进行预期模拟。因此，债券评级服务机构穆迪和标准普尔在2001年调低了加利福尼亚州的债券信用评级，虽然当时并没有发生违约，而且该州预算仍然有盈余。穆迪和标准普尔的判断依据是加利福尼亚州电力危机会耗费巨大成本，这可能会在未来几年内给该州财政带来非常大的压力，从而提高该州债券违约或延迟付款的风险，这相当于部分违约。在这些机构调低加利福尼亚州债券评级一年后，众所周知利福尼亚州的巨额预算盈余突然变成了巨大的预算赤字，震惊世人。

---

[1] 禁止私营雇主辞退超过某个年龄的雇员会带来深远的经济影响，最明显的一点就是，使年轻人很难有晋升的空间，因为老员工长

期留任，阻碍了年轻人的升迁途径。从整个经济的角度来看，这就是效率上的损失。取消“强制退休”年龄，而不是在雇员生产率开始下降的时候自动淘汰他们，意味着雇主在每一个案子中都要证明雇员生产率的下降，以此满足政府第三方的要求，并避免因“年龄歧视”而受到诉讼。这些成本与风险就意味着许多老职工会继续得到雇用，即使年轻人能够更有效率地完成他们的工作。至于那些生产力没有下降的老员工，雇主可以有区别地选择推迟他们的退休年龄。不管是对于雇主，还是对雇员，都不存在事实上的强制退休年龄。

# 第五部分
# 国民经济
# THE NATIONAL ECONOMY

# 第16章
# 国民产出

评判一个经济体成功与否，常识观察与统计数据都是必要的。

——西奥多·达尔林普尔（Theodore Dalrymple）

有些基本经济原理适用于特定市场上的特定产品与劳务，也有些经济原理适用于整个经济。就像存在对特定产品和劳务的需求一样，也存在着对整个国家总产出的总需求。不仅如此，总需求会上下波动，正如单个商品的需求会波动一样。1929年股市大崩盘后的4年间，美国的货币供给下降了惊人的1/3。这意味着，在以前的价格水平（包括以前的工资水平）上无法售出和以前一样多的商品，或雇用一样多的人了。

如果价格和工资也立刻下降1/3，那么减少后的货币供给就仍然可以购买如以前一样多的商品，而且同样的实际产出和就业也可以继续保持。实物产出的数量将保持不变，只是产品标价降低了，因此虽然工资减少了，仍然可以购买到和以前一样多的商品。然而实际上，复杂的国民经济根本不可能做出这样迅速、完美的调整，因此就出现了总销售量的大幅度下降，以及相应的产量和就业下降。1933年，美国的实际产出相较1929年降低了1/4。

股票价格暴跌，严重缩水，美国的公司普遍经历了连续两年的亏损经营。失业率也从1929年的3% 上升到1933年的25%。这是美国历

史上最严重的经济灾难。而且，不仅在美国，全球范围都遭遇了萧条。德国在1931年的失业率达到了34%，为纳粹在1932年获得选举的胜利埋下伏笔，而这次选举胜利又促使希特勒在1933年掌权。在世界各地，20世纪30年代大萧条所带来的恐慌、政策和制度直到21世纪仍然清晰可见。

## 合成谬误

我们在讨论某些特定商品、行业或职业的市场时适用的一些原理，虽然可能在讨论国民经济时也同样适用，但是我们不能事先假定情况始终如此。考虑国民经济时，一个特殊的问题就是避免哲学家所说的“合成谬误”，这种错误的假设认为，适用于局部的东西也自动地适用于整体。例如，20世纪90年代的美国，新闻里充斥着企业和行业大幅减少就业岗位，一些大公司裁员数万人，一些行业裁员数十万人。然而，20世纪90年代美国整体经济的失业率却是最低的，而全美国范围内增加的工作数量也达到了历史新高。

媒体报道的各个经济部门的真实情况，与整个经济的真实状况恰好相反。

合成谬误的另一个例子是，加总所有的个体投资得出一个国家的总投资。比如，当个人购买国家债券时，对个人来说它是一份投资。但是，对整个国家而言，实际投资并没有比没有这些债券时有所增长——没有新建工厂、办公楼、水电站等。个人所购买的，只是未来从纳税人那里征收来的税收的一份权利。对个人来说的额外资产是纳税人的额外负担，对整个国家来说两者相互抵消。

合成谬误并不是经济学特有的错误。在体育馆里，任何一个人站起来就可以更好地观看比赛，但是如果每个人都站起来，那每个人就都得不到这一好处。在一座起火的大楼里，对任何人来说，用跑的肯

定比用走的能更快地跑出来。但是，如果每个人都跑起来，那么人们的惊慌逃窜很可能会把门口堵住，导致一些人在火灾中不必要地丧命。这也是为什么需要火灾演习，这样人们就能养成在紧急情况下有序撤离的习惯，从而挽救更多生命。

合成谬误的核心问题是它忽视了个体之间的相互影响（interactions），也就使得对个人来说正确的东西对所有人来说却是错误的。

关于合成谬误，一个普遍的经济案例就是，在一些因各种原因引起的高失业率的行业中尝试“保住工作岗位”。对任何一个企业或行业来说，不论是通过补助、由政府机构购买企业或行业产品，还是通过其他形式，总能在政府介入后被挽救。支持这些政策的人忽视了事物间的相互影响，而政府花费的每一笔钱都是从别人那里获得的。在零部件行业保住了10,000份工作，可能会因为政府从其他经济部门征税，导致这些部门的资源流失失去15,000份工作。这一谬误并不在于相信能够保住某些特定行业或经济部门的工作，而是在于相信能够保住整个经济的净工作。

## 产出与需求

要理解国民经济，最基本的指标之一就是总产出加总后的数量。我们也需要理解货币在国民经济中的重要作用，这一点我们在20世纪30年代的大萧条中已经清楚了解。国民经济中另一个重要因素几乎总是政府，虽然它并不是在每个行业都很重要。和其他领域一样，国民经济领域的事实相对简单且不难理解，复杂的是澄清误解。

不断增加的产出，最终会超出经济的吸收能力，这种担忧是国民经济中的一个最久远的困扰。如果真是这样，大量卖不出去的商品会导致产量的持续削减，进而导致大量持久的失业。在过去的两个多世

纪里，这种观点不时出现，虽然经济学家通常不这样认为。然而，20世纪中期，一位名叫西摩·哈里斯（Seymour Harris）的哈佛大学经济学教授似乎表达了这样的看法："私有经济面临着一个棘手的难题，就是将其生产出来的产品销售出去。"20世纪50年代，畅销书作家范斯·帕卡德（Vance Packard）表达了同样的担忧，他认为"商品、设施以及生活装饰品的大量过剩"已经变成美国的"重大国家问题"。

罗斯福总统将20世纪30年代的大萧条归咎于某类人，这些人"手上生产的产品超过了其钱包的购买力"。一本被广泛使用的历史教科书是这样来解释20世纪30年代大萧条的起源的：

是什么导致了大萧条？一个基本的解释是农场和工厂生产过剩。具有讽刺意味的是，20世纪30年代的萧条是出于过剩，而不是需求。这是"巨大的过剩"或"充足的灾祸"。

然而，今天的产出是大萧条时期的好几倍，是18世纪和19世纪产出的许多倍，当时有人也表达了相似的观点。为什么巨大的产出没有在今天造成长期以来人们担心的问题：没有足够的收入来购买不断增加的产出？

首先，虽然收入通常用货币来衡量，但是实际收入是由这些货币能够购买什么物品、购买多少实际的商品和服务来衡量的。国民产出同样由实际商品和服务构成。国民经济中每个人的实际收入总和与国民总产出是一回事。它们并不是在特定的时间或地区恰巧相等。它们必定相等，因为它们是从不同角度观察到的同一事物——从收入的角度和从产出的角度。基于产出超过实际收入而担忧经济增长存在长期阻碍，不论是在今天还是在过去几个世纪（当时的产出仅是今天的一小部分）都是毫无根据的。

为总产出会超过实际总收入这一观点披上合理外衣的，是产出和

收入都会随时间而波动，而且有时候波动非常剧烈，比如在20世纪30年代。在某些时候，出于某种原因，消费者或企业或两者都可能不愿意花费他们的收入。由于每个人的收入都取决于别人的消费，这种迟疑就会降低总的货币收入，以及与之相关的总货币需求。如果各项政府政策带来不确定性和担忧，也会让个人和企业不愿意花钱，直到他们看清楚结果会如何。

当数百万人同时采取这样的行动，就会让事情恶化，因为总需求将在总收入和总产出以下。如果人们不再尽其所能地消费和投资，经济就不能继续全力生产，因而产量削减和失业就会随之而来，直到这一问题得到自我调整。这种情况是如何发生的？自我调整需要多长时间？什么政策最有利于解决问题？对于这些问题，不同学派的经济学家并没有达成一致。然而，经济学家普遍同意，这种情况区别于有些人担忧的单纯由于人们缺少购买所有物品的收入而供过于求的情况。人们所缺少的只是将他们的收入进行消费和投资的意愿。

仅仅把一部分收入储蓄起来并不一定会降低总需求，因为储蓄在银行或其他金融机构的钱随后会借贷出去或用作其他投资。不论是用于购买房屋、建设工厂还是其他用途，不管怎样，这些钱将会被不同的人用于不同的事情。由于总需求的减少，消费者、投资者或者两者同时会由于各种原因而在花钱时迟疑不决。这个时候，当前的国民产出无法全部销售，生产者就会削减产量以保证产出能够售出，同时价格又能弥补成本。当这种情况在整个经济中蔓延，国民产出就会下降，失业就会升高，因为产出减少，所需的工人数量就会减少。

20世纪30年代大萧条时期，一些人把钱藏在家里的罐子里或床垫下，因为银行大量破产使得他们不再信任银行。随之而来的是总需求的下降，因为这些藏在家里的钱也没有用于投资。

1929年的国民产出以当年的美元计算为1,040亿美元，到1933年

下降到了560亿美元，从中可以看出大萧条的严重程度和持续时间。考虑到大萧条期间货币价值的变化，直到1936年美国才恢复到1929年的实际产出水平。一个经济体花费7年时间才回到原来的产出水平极为罕见，但也只是20世纪30年代大萧条的诸多意外之一。

## 衡量国民产出

我们在第10章对个体进行探讨时，分析了收入和财富之间的区别，在探讨整个国家的收入与财富时，这种区别也同样适用。一个国家的总财富包括它在过去积累的一切事物，而它的收入和国民产出是当年生产的物品。积累的财富和当前的产出在不同的方面都非常重要，因为它们表明有多少资源可以用于不同的目的，这些目的包括维持或改进人们的生活水平，或发挥政府、企业以及其他组织的功能。

一年中的国民产出可以用多种方式来衡量。目前最常用的衡量指标是国内生产总值（Gross Domestic Product ，简称 GDP），它指一国国境内生产的所有产品和劳务的总和。一个历史更悠久的相关指标是国民生产总值（Gross National Product ，简称 GNP），它指一国国民生产的所有产品或劳务的总和，不论这些国民及他们拥有的资源处于哪个国家。这两种衡量国民产出的指标非常相近，若不是经济学家，根本不必在意其中的差别。比如说美国的国内生产总值与国民生产总值之间的差异还不到1%。

我们必须要明确区分，衡量一年内的国民产出的指标——实际收入流量，与衡量一定时期内的财富积累存量的指标。[1]在某个时期，一国可以通过消耗部分过去积累的财富存量，获得超越当前产量的生活水准。例如，第二次世界大战期间，美国停止了汽车生产，并把以前生产汽车的工厂用来生产坦克、飞机和其他军事装备。这就意味着当前的汽车存量只会随着时间而报废，而不会被新的汽车替代。大多

数电冰箱、公寓楼和其他国内财产也都如此。战时政府海报这样写道：

物尽其用！勉力为之！化无为有！

第二次世界大战结束后，汽车、电冰箱、住房以及其他国民财富的生产都经历了惊人的增长。这些物品曾因为服务于紧急的战时需要，而被逐渐损耗掉。在1944年至1945年间，即战争的最后一年，消费者拥有的耐用品的实际价值都下降，而在以后的五年间，耐用品的实际价值却翻了一番还多，因为在战争中被耗尽的耐用资产存量得到了重新补充。这是前所未有的增长率。战后贸易也经历了与耐用品同样快速的增长。

正如国民收入并不是指货币或其他票据资产一样，国民财富也不是由这些纸制品构成的，它由货币能够购买到的商品和劳务构成。否则，任何国家只要印更多的货币就能立刻变得富有了。有时候，国民产出或国民财富是由当时的货币价格加总而成的，但是大多数严谨的长期研究使用实际值来衡量产出和财富，把不同时间的价格考虑在内。对产出或财富的衡量必然是一个不准确的过程，因为不同物品的价格会随着时间的变化而变化。比如，从1900年到2000年的一个世纪中，美国的电、鸡蛋、自行车和衣服的实际成本都下降了，而面包、啤酒、马铃薯和香烟的实际成本都上升了。

### 不断变化的产出组合

随着时间变化的并不只有价格。构成国民产出的实际产品和劳务也随着时间不断变化。1950年的汽车与2000年的汽车并不一样。老式汽车通常没有空调、安全带、防锁死刹车系统或在过去几年中新增的其他功能。因此，当我们试图测量汽车生产实际增加了多少时，只

计算两个时期的汽车数量将忽视汽车间的巨大差异，而武断地将它们定义为同一样东西。杰迪保尔商务咨询（J.D. Power）在1997年进行的一项调查显示，当时的汽车和货车都是有史以来最好的车辆。同样，2003年，《消费者报告》杂志关于运动型多用途汽车（SUV）进行了一则报道，开头这样写道：

> 该报告中测试的五辆 SUV，总体表现都比5年前最好的 SUV 更好。

随着时间的推移，住房的质量同样也发生了变化。与20世纪中期的美国住房相比，20世纪末美国的普通住房面积更大了，房子的卧室更多了，而且更多的房子安装了空调和其他便利设施。仅仅计算两个时期住房的数量并不能告诉我们住房的产量增加了多少。就在1983年到2000年之间，美国新建的独户房子面积的中位数就从1,565平方英尺增加到了2,076平方英尺。

虽然这些问题留待专业的经济学家和统计学家来全力解决，但是对其他人而言也至关重要，至少他们要明白以上这些问题，才不会被出于某种利益到处宣扬某些数据的政治家或新闻评论员所误导。使用同样的词，比如一辆“汽车”或一处“住房”，并不意味着讨论的是相同的东西。

在一代人的时间里，构成国民产出的商品和劳务发生了巨大的变化，统计数据的比较实际上毫无意义，因为他们是在拿苹果与橘子作比较。20世纪初，美国的国民产出还不包括飞机、电视机、计算机或核能发电站。到20世纪末，美国的国民产出已经不再包括打字机、计算尺（在便携式计算机出现之前曾经是工程师的必备工具），以及曾经广泛使用的与马（它曾是世界各地的基本交通工具）有关的大量装备和用品。

然后呢？不同时期国内生产总值的构成差异巨大，在这样的情况下说2000年的国内生产总值比1900年的增加了百分之 X 是否有意义呢？说今年的产出比去年增加了5% 或降低了3% 可能有一些意义，因为这两年的国内生产总值包含了很多相同的物品。但是，时间跨度越大，这些统计方法的意义就越小。

对不同时间段的数据进行比较时，遇到的另一个更复杂的问题是，测量实际收入需要对存在通货膨胀偏差的统计数据进行调整。调整货币收入要考虑生活成本，而生活成本是根据人们日常购买的一些物品的成本来衡量的。这种方法的问题在于，人们购买什么东西受到价格的影响。录像机刚开始出现时，售价为每台30,000美元，并且在主打奢侈品的内曼·马库斯百货（Neiman Marcus）出售。多年后，其价格下降到200美元以下，录像机才被广泛使用，也就被囊括进用来决定生活成本（用居民消费价格指数来衡量）的物品组合中。但是，录像机价格在前些年的急剧下降，并不影响汇总成居民消费价格指数的统计数据。

从只有富人购买的稀有奢侈品转变为大多数消费者都能消费的普通物品，无数其他的商品也经历了这种一般模式，因为只有变成常用商品，才能被纳入决定居民消费价格指数的商品和劳务组合中，而它们的价格决定了居民消费价格指数。

因此，一些价格下降的商品并没有用来衡量生活成本，一些价格上升的常用物品却被计算在内。居民消费价格指数和其他生活成本衡量标准中还存在另一个深刻的通货膨胀偏差，有些商品的价格上升了，但质量也上升了，因此价格上升并不必然反映通货膨胀，只有相同品质物品的价格上升才代表通货膨胀。我们可以从一些主张中看到这些偏差的实际影响和政治影响，如声称美国人的实际收入在过去几年中下降了。实际工资就是对由居民消费价格指数衡量的生活成本做

出调整后的货币工资。但是，如果该指数偏高，也就意味着实际工资偏低。

许多经济学家对居民消费价格指数的预测，平均偏高一个百分点或更多。这意味着，当居民消费价格指数反映每年通货膨胀率为3%时，事实上很有可能通货膨胀率为2%。虽然看起来差别很小，但造成的后果却不小。每年一个百分点的差异，累积25年意味着届时美国人的平均年收入大约被低估了9,000美元。换句话说，25年后，一个三口之家的美国家庭，实际年收入要比基于实际工资的官方统计高出25,000美元。

媒体和政治上的警告说，统计数据显示实际工资随时间下降，但这常常是一种统计结果，而不是实际生活情况。正是在“实际工资下降”期间，美国的人均消费大幅度上升，人均净值也涨了一倍多。

衡量生活水平变化时的另一个问题是，工作薪酬更多以岗位相关福利的形式增加，而不是直接增加工资。这样，在美国“实际工资下降”时期，总薪酬却增加了。

## 国际比较

比较同一时期的两个不同国家的产出，也会出现比较同一个国家不同时间的产出时会遇到的问题。加勒比国家的产出基本上是由香蕉和其他热带作物构成，而斯堪的纳维亚国家的产出则更多是由工业产品和寒冷气候下的典型作物构成，这时我们怎样才能比较由这些不同物品组成的总产出呢？这不只是拿苹果与橘子相比，这可能是在比较汽车与糖。

同一个国家在不同时期的产出有质量差异，同一时期的不同国家的产出也存在这种差异。例如，苏联时期的产品，从相机到汽车都因质量差、技术落后而声名狼藉，餐馆和航空公司的服务质量也同样很

差。20世纪80年代，印度生产的手表清一色是机械手表，而世界上其他地区生产的手表大部分都是电子表，对手表产量进行国际比较，与比较苏联与西方工业国家的产出一样具有误导性。

此外，20世纪末，印度解除对经济的诸多政府限制后，对产量增加的纯粹定量记录低估了由此带来的经济成就，因为这些定量记录并没有量化印度的手表、汽车、电视机以及电信服务为了应对国内国际企业的竞争而进行的巨大质量改进。这些质量改进，既涵盖快速的技术进步，也包括购买这些产品和服务的便捷性提高，不再需要排队等待。

一些统计数据低估了国与国之间的经济差异，还有些统计数据则夸大了这些差异。比较西方国家与非西方国家之间的收入数据时，会受到年龄差异的影响，就像某个国家的总人口之中总是存在年龄差异一样。例如，尼日利亚、阿富汗和坦桑尼亚的年龄中位数都低于20岁，而日本、意大利和德国的年龄中位数都超过了40岁。这种巨大的年龄差距意味着一些国际收入差异的实际意义被严重高估了。自然界为热带国家免费提供了菠萝和香蕉生长所需要的热量，而其他国家在温室里种植同样的水果要投入巨额资金；同样，自然界为年轻人免费提供了许多对老年人来说成本昂贵的东西。

一国的产出数据也包括为应对老龄化引起的健康问题而生产的非常昂贵的药物和治疗方法，但是一个人口年龄结构较年轻的国家很少需要这些东西。因此，人均实际收入的统计数据也就高估了西方国家的老年人与非西方国家的年轻人之间的经济福利差距。

如果能够从国民统计中移除所有额外的轮椅、心脏起搏器、养老院以及从巨力多到伟哥的药品，那么国家间的实际收入对比将能够更精确地反映经济福利的实际水平，因为国家为老年人口提供的这些东西，年轻人从自然中已经免费获得。毕竟，坐着轮椅的老年人很愿意

与不需要轮椅的年轻人换位，因此不能依据轮椅的价值，就说这个老年人相较年轻人具有更多的经济优势，而国家间的统计数据比较会表现出这种优势。

进行国家间比较的常用方式之一，是把一国产出的货币总价值与另一国进行比较。然而，在比较过程中，两国货币的官方汇率将给我们带来新的问题，他们的官方汇率不一定能够反映各自货币的实际购买力。政府可以随意设定官方汇率水平，但是并不代表他们能够随意设定货币的实际购买力。购买力取决于卖方为获得一定数量的货币愿意出售的货物。这就是为什么“黑市”上的非官方货币兑换者会为1美元支付高于官方设定数量的本国货币，此时官方汇率高估了本国货币在市场上的价值。

如果我们按官方汇率来衡量，则 A 国的人均产出可能要多于 B 国；而如果我们按货币购买力来衡量，则可能会得到相反的结果。当然，如果 B 国在购买了 A 国生产的所有物品后，仍然剩余一些物品，那么我们就可以说 B 国的总产出价值更大。和其他例子一样，这个问题不在于是否理解了其中的基础经济学知识，而在于政治家、新闻媒体，以及试图用统计数据证明某一观点的其他人的语言混乱造成的。

例如，有些人根据美元与日元的官方汇率计算得来的数据，声称日本的人均收入要比美国高。但是，事实上，美国的人均年收入可以购买日本人均年收入所能购买的所有东西，而且仍然有剩余。因此，美国人的生活水平要比日本人的生活水平高。

然而，基于官方汇率的数据可能会表明，某些年份日本人的收入要比美国人的收入高数千美元，这给人们留下错误的印象，认为日本人比美国人富有。现实中，日本的人均购买力只有美国的71% 左右。

在国家间进行比较的另一个问题是，某一个国家的产出可能大部

分在市场上销售，而另一个国家的产出可能大部分由政府生产并由政府分配或以低于生产成本的价格销售。在市场经济中，当生产的汽车太多而无法盈利时，积压的车辆只能被动接受任何价格，即使价格可能低于生产成本。而加总国民收入时，这些汽车根据售价来计算。在政府提供许多免费或补贴物品的经济体中，这些物品的价值是以政府生产它们的成本来计算的。

这种计算方式夸大了政府提供的物品与劳务的价值，而这些东西之所以多由政府生产，正是因为在自由市场经济中销售，它们的生产成本将永远不可能得到补偿。虽然在对国内生产总值加总时，社会主义国家的产出相对于资本主义国家的产出存在这种高估的倾向，但统计数据通常还是会表现出资本主义国家具有更高的人均产出。

虽然在两个迥异的国家或两个跨度很长的时期中比较国民产出会面临很多问题，但是国内生产总值数据对同一时期相似国家间的比较提供了一个粗糙但合理的基础，尤其是在比较人均国内生产总值时将人口规模差别考虑在内。因此，当数据显示2009年挪威的人均国内生产总值是意大利的两倍多时，我们就能合理地总结：挪威人的生活水平显然要高得多。但是我们没有必要假装精确。正如约翰·梅纳德·凯恩斯所说：“粗糙的正确好过精确的错误。”

理论上，我们希望能够测量人们的个人幸福感，但这是不可能的。俗话说金钱买不来幸福，这话正确无疑。然而，世界范围内的民意测验表明，国民财富与个人幸福之间有一些大致联系。不过，正如统计学家经常警告的那样，联系并不等于因果，而且提升幸福感的一些因素（如安全和自由）也同样能够促进经济繁荣。

哪些国民产出的数据最有效取决于比较的目的。以确定哪个国家有最大的总产出为目标来进行国家间比较，也就是衡量能够用于军事、人道主义或其他目的的东西，与以确定哪个国家生活水平最高为

目的有很大的差别。例如，根据购买力来衡量，2009年国内生产总值最高的5个国家是：

1. 美国
2. 中国
3. 日本
4. 印度
5. 德国

虽然中国的国内生产总值在世界上排第二位，但它绝对不是人均国内生产总值最高的国家之一，因为它的产出要除以世界上最大的人口数量。事实上，2009年中国的人均国内生产总值还不到日本的十分之一。

国内生产总值最高的5个国家，都不在人均国内生产总值前五强之列。而人均国内生产总值最高的都是国内生产总值较小的小国家。一些小国，如百慕大，因为是避税天堂而吸引了来自其他国家的富人的财富，表面上这些富人在这个国家有一处住所，但他们可能并不是该国国民。不过百慕大的人均国内生产总值比美国高并不意味着百慕大的普通常住人口的生活水平比美国高。

统计趋势

对某一时间跨度内的国民收入进行比较的问题之一，是对初始年份的选择过于随意。例如，1960年美国总统选举中的一个重大议题，就是当时政府管理下的美国经济的增长率。总统候选人约翰·F．肯尼迪承诺，如果当选，将从经济上“再次推动美国前进”，暗示国民经济在其对手党的领导下将停滞不前。这种指责的有效性，完全取决于将哪一年作为比较的起始点。美国国民生产总值的长期平均年增长率大

约为3%。1960年，这一增长率可能只有1.9%（以1945年为起点），也可能高达4.4%（以1958年为起点）。

不论当时政府的影响如何，无论它的工作看起来是出色还是糟糕，都取决于选择的初始年份。

媒体报道或政治宣布的诸多“趋势”，同样也完全取决于将哪一年作为趋势的初始年份。如果衡量的是1960年至今，那么美国的犯罪活动呈增加的趋势；但是如果衡量的是1990年至今，那么犯罪活动则减少了。收入不平等的程度在1939年和1999年大致相同，但是你也可以说收入不平等程度从20世纪80年代到1999年增加了，因为在两个大致相等的年份之间存在波动。2003年末，一笔投资于标准普尔500指数型基金的投资年回报率可能为10.5%（从1963年算起），也可能为0（从1988年算起）。这一趋势完全取决于选择哪一年作为基准年。

经济以外的趋势也同样难以解释。据称，自从美国联邦政府开始实施各种安全管制后，车祸死亡率已经下降。这是事实，但是车祸死亡率在美国联邦政府实施安全管制之前的数十年里就一直在下降，这也是事实。长期存在的趋势在某一政策实施之后继续发展，能够被视为政策有效性的证据吗？

在一些国家，尤其是第三世界国家，很多的经济活动发生在“表外”，可以说国民产出的官方数据漏掉了许多该经济体生产的商品与劳务。世界各国，家庭内部不需支付薪资的劳务，如做饭、抚养孩子、打扫房间，是不会计入国民产出的。如果每个时期没有计入国民产出的经济活动占比相同，那么这种误差就不会随时间直接影响趋势。但实际上，随着时间的推移，许多国家的家内经济活动都经历了重大变化，并且在特定时期，不同社会中的家内经济活动也存在很大差异。

例如，随着更多的女性进入劳动力市场，许多以前由妻子和母亲承担的家务（不计入统计，不会产生任何收入数据），如今由收费托儿所、家庭清洁服务公司、餐馆或比萨外卖来承担。此时这些活动都是市场上的正式货币交易，而不是家庭中丈夫和妻子间的非正式交易，如今的统计数据包含了以前没有纳入计算的产出。这就意味着国民产出的统计趋势不仅反映了商品与劳务的实际产出增加，也反映了以前没有纳入计算的东西，虽然它们以前就存在。

对比的时间期限越长，从家庭转向市场的经济活动就越多，统计数据就越不可比较。在过去的几个世纪里，一个家庭往往会在自家花园或农场种植所需的食物，并将这些食物储存在自己家的罐子里，而不是从商店购买罐头食物。1791年，亚历山大·汉密尔顿（Alexander Hamilton）在《制造业报告》（*Report on Manufactures*）中描述到，美国人的衣服有4/5是家庭自制的。在美国建国初期，或当今一些发展中国家，房屋本身可能就是在朋友和邻居的帮助下建造的。

随着这些经济活动和其他一些经济活动从家庭转向市场，为这些活动支付的金钱使它们成为官方统计的一部分。于是我们很难知道，随时间流逝，产出的统计趋势中有多少代表真正的产出增加，又有多少代表记录带来的差异。

统计数据可能会高估国民产出的增长，也可能会低估这一增长。在非常贫穷的第三世界国家中，从统计数据上看财富增长可能是停滞的。极其贫穷的后果之一是高婴儿死亡率，另外还有缺乏食物、住所、医疗服务和污水处理设施等，都会给人们带来健康风险。随着第三世界国家经济的增长，提高人均收入的首要结果之一便是更多的婴儿、小孩和体弱老人能够存活下来，因为他们负担得起更好的营养和医疗服务了。

收入最低的国家尤其如此。由于更多的穷人能够存活下来，不论

是从绝对意义上来说，还是相对于富有的阶层来说，该国人口中穷人的百分比就更高了。从统计上看，包含更多穷人的平均值将拉低该国实际收入的平均增长水平，甚至从数据上看平均收入下降了，然而该国每个人的收入都比过去更高了。[2]

---

[1] 了解微积分的人可以将前者看作微分，而后者看作积分。

[2] 比如说，假设在一个有1亿人口的第三世界国家，1/4的人口平均年收入为1,000美元，另外1/4的人口平均年收入为2,000美元，还有1/4的人口为4,000美元，而收入最高的1/4的人口平均年收入为5,000美元。进一步假设：（1）每个人的收入增长了20%，并且（2）由于最容易遭遇营养不良和医疗保健不充分的人口死亡率下降，最穷的两个阶层的人数翻了一倍，而两个高收入阶层的人数没有变化。如果用算术来计算，你会发现整个国家的人均收入没有变化，虽然每个人的收入都上升了20%。很明显，如果收入上升少于20%，人均收入将会下降，即使每个人的收入都增加了。

# 第17章
## 货币与银行系统

用来防止银行恐慌的制度，制造了美国历史上最严重的银行恐慌。

——米尔顿·弗里德曼

大多数人都对货币感兴趣，但是为什么非银行家也应对银行业感兴趣呢？货币与银行系统在促进产品与服务生产方面扮演着至关重要的作用，而人们的生活水平就取决于产品与服务的生产；并且货币和银行也是经济整体维持充分就业和有效利用资源的重要因素。不过货币并不是财富，否则政府只要印双倍的货币，就能够让我们的财富增加一倍；一个精心设计、维持良好的货币系统，有助于财富的生产与分配。

银行系统在上述过程中起着关键作用，因为大量实际资源，如原材料、机器、劳动力，都是通过银行系统中的大量货币（上万亿美元）来实现转移的。例如，2012年美国的银行资产超过14万亿美元。怎样理解这一庞大的数字？1万亿秒钟以前，这个星球上还没有人能够读写，罗马帝国和中国古代王朝都没有形成，我们的祖先还生活在洞穴里。

### 货币的作用

远古时期，许多经济体都是在没有货币的情况下运作的。人们简单地互相交换实物产品和劳动力。但是这些经济体通常规模很小、结构很简单，用于交易的物品也相对较少，因为大多数人自己生产食物、建造住处和制作衣物，只和他人交易有限的工具、设施或奢侈品。

物物交换非常不方便。如果你生产的是椅子但想要一些苹果，你肯定不可能用一把椅子交换一个苹果，只有足够多的苹果加起来才能抵得上一把椅子的价值，然而你可能并不想要这么多苹果。这时，如果椅子和苹果都可以兑换成某种能够分割成很小单位的第三方物品，那么更多的交易就可以通过使用该中介物来实现，使椅子制造商和苹果生产商都能获益，从而也会使其他人受益。而人们要做的就是，在选择交换媒介上达成一致，而这一交换媒介也就渐渐发展为货币。

有些社会将贝壳当作货币，有些社会则将黄金或白银当作货币，还有一些将政府印发的特殊纸张作为货币。在殖民地时期的美国，由于硬通货供应短缺，人们用烟草仓库的收据作为货币流通。英属西非的早期殖民时代，成瓶成箱的杜松子酒有时也被当作货币，这些杜松子酒通常有好几年的时间在不同的人之间转手，而不是直接消费。第二次世界大战期间，战俘营里的罪犯将红十字会发放的香烟当作货币，长此以往就产生了与货币有关的经济现象，比如利率和格雷欣法则（Gresham’s Law）[1]。苏联建立之初，绝望和经济混乱笼罩着人们，“面粉、谷物和盐等商品逐渐发挥货币的作用”，两位苏联经济学家曾对那个时代做过研究，指出“盐或烤面包几乎可以买到一个人所需要的任何东西”。

位于太平洋的雅蒲岛是密克罗尼西亚的一部分，岛上使用环形的石头来行使货币职能。这些石头中最大的直径有12英尺，很显然它们不可能真正地进行流通，流通的只是这些石头的所有权。从这方面来

看，这一原始的货币体系的运转跟今天最先进的机制很相像，货币所有权可以通过电子转账迅速地发生转移而无须货币发生真正地转移。

所有这些不同的东西之所以能够成为货币，缘于人们接受其作为付款方式，用来购买包含真正财富的产品和服务。对个人来说，货币等同于财富只是因为其他人会为了得到货币而提供真正的产品与服务。但对于国民经济整体来讲，货币并不等于财富。它只是一件用来转移财富或激励人们创造财富的人造物。

虽然货币只是促进了真实财富的创造，就像油脂给车轮润滑一样，但并不能说它的作用无关紧要。油脂润滑之后的车轮行进更顺利。当金融体系因为这样或那样的原因崩溃，人们不得不回到物物交换时，很快就会发现其中的不便。例如，2002年阿根廷金融体系崩溃，导致经济活动减少，而且还出现了以物易物的易货俱乐部（trueque）：

> 本周，易货俱乐部用早先交易得来的半吨木柴，从当地一家面包店店主那里“购买”了220磅的面包，面包店店主需要这些木柴来烤面包……在巴勒莫的富裕社区还会举行奢侈的物物交易，他们用古老的陶瓷来交换阿根廷顶级牛肉。

尽管货币本身不是财富，但是缺少运行良好的货币体系，交易就会降低到物物交换的水平，真实财富也会流失。货币体系崩溃后回归到物物交换或采取其他应急手段的国家并不只有阿根廷。20世纪30年代大萧条期间，由于货币供给大幅度减少，据估计美国“30个州中有150家物物交换机构或其他临时通货机制”。

一般来说，每个人都想得到货币，但在某些特殊的国家或特殊的时期，却没有人想要货币，因为人们认为货币没有价值。事实上，人们不会接受毫无价值的货币。当货币买不到任何东西，它就成了废纸

或没用的小金属圆片。18世纪90年代，绝望的法国政府颁布了一项法律，对不使用货币交易的人处以死刑。这都意味着政府发行货币并不代表人们就会自动接受，而政府发行的货币也不一定会真正执行货币的职能。因此，我们需要知道货币是如何行使其职能的，以避免其功能失常。而货币功能失常带来的最严重的两个问题就是通货膨胀与通货紧缩。

## 通货膨胀

通货膨胀是指价格的普遍上涨。全国价格水平上涨的原因跟某一具体产品和服务价格上涨的原因相同，即某一既定价格下需求大于供给。人们拥有的钱越多，往往花得也越多。在既定的价格水平下，需求量大于供给量，产出没有相应增加的话，现有产品和服务的价格就会上涨，或者因为人们抬高价格与他人竞争购买短缺的产品或服务，或者因为卖者意识到人们对产品的需求增加而相应地提高产品和服务的价格。

不管货币由什么构成——贝壳、黄金或其他任何东西，它在国民经济中的数量越多，意味着价格越高，除非相应地增加产品和服务的供应。几个世纪以来，人们已经观察到货币总量与总体物价水平之间的关系。亚历山大大帝从波斯掠夺的财富，导致了希腊物价上涨。同样，当西班牙人从西半球的殖民地攫取大量黄金，西班牙乃至整个欧洲的物价水平都上涨了，因为西班牙人用大部分的财富从其他欧洲国家进口商品。他们用黄金来支付，增加了整个欧洲大陆的货币供应。

这些并不难理解。但当我们开始思考货币的“内在价值”这一神秘、荒谬的东西，或认为黄金在某种程度上会“支撑”我们的货币，或以某种神秘的方式来表现货币的价值时，问题就变得复杂难懂了。

长久以来，许多国家一直将黄金当作货币。有时直接以硬币的形

式，有时（大额采购的时候）以金块、金条或其他形式。而政府发行的可以随时兑换成黄金的纸币更便于携带。随身携带纸币不仅更方便，而且与携带大量金属货币相比也更安全，因为金属货币会在口袋里叮当作响，即使装在袋子里也仍然依稀可见，这都会引起罪犯注意。

政府创造货币衍生的一个大问题，就是掌权者总是无法抗拒多发货币多消费的诱惑。不管是古代的国王还是现代的政治家，几个世纪以来，此类事情层出不穷，并引发了通货膨胀以及随之而来的诸多经济和社会问题。因为这个原因，许多国家更愿意使用黄金、白银或其他有限材料作为货币。这是剥夺政府扩大货币供应权力，进而控制通货膨胀的一种方式。

长期以来，黄金一直被认为是实现上述目的的最佳选择，因为黄金供应通常不可能大幅度增加。当纸币可以在人们需要时随时兑换成黄金，黄金就成功“支撑”了纸币。若我们将这一表述理解为黄金的价值可以在某种程度上转移给纸币，它可能会引起误解，事实上这一表述的关键点是黄金会限制纸币发行的数量。

美元曾经可以在需要时兑换成黄金，但是这种自由兑换在1933年被终止。自此之后，美国只能使用纸币，而唯一限制纸币供给的，是政府官员对是否能够脱离政治惩罚的考量。许多经济学家曾反复告诫，这将赋予政府官员一项非常危险的权力。例如，约翰·梅纳德·凯恩斯就写道：“通过持续的通货膨胀，政府能够秘密地和不被察觉地没收公民的大量财富。”

2013年的《投资者商业日报》曾指出通货膨胀累积效应的一个例子。文章说，1960年“用1美元可以购买6倍于现在的商品”。换句话说，这意味着人们在1960年存下来的钱，有超过4/5的价值被悄悄偷走了。

这样的通货膨胀在美国也许算严重的，但是与其他国家的通货膨胀水平相比就相形见绌了。如果某一年美国的通货膨胀达到两位数，势必要引发政治恐慌，但是拉丁美洲和东欧各国，都曾经历过高达四位数的年通货膨胀率。

货币是我们认可用作购买实际产品和服务的支付手段的任何东西，因此许多其他的东西也可以行使类似于政府发行的官方货币的职能。比如信用卡、借记卡以及支票。口头承诺也可以执行货币的职能，当承诺人非常值得信任时，口头承诺就可以用来取得实际产品和服务。诚信商家的欠条曾经被作为货币在个人之间转手。正如在第5章指出的，2003年有更多的人通过信用卡或借记卡购物，而不是现金。

这就意味着，总需求不仅来自政府发行的货币，还来自各种其他途径的信贷。因此不管出于何种原因清算信用都将减少总需求，就像缩减官方货币供应一样。

过去，一些银行会发行自己的流通货币，它们并没有法律地位，但是如果某家银行特别可靠并愿意将发行的货币兑换成黄金，那么该银行的货币就会被广泛地作为支付手段。18世纪80年代，北美银行发行的货币要比当时官方发行的货币更广泛地被人们所接受。

有时候，其他国家发行的货币要比本国发行的货币更受欢迎。从10世纪末开始，中国货币在日本要比日本本国货币更受欢迎。20世纪的玻利维亚经历了比索恶性通货膨胀，1985年玻利维亚大多数的储蓄账户都是美元。2007年，《纽约时报》报道：“南非兰特已经取代了毫无价值的津巴布韦货币，成为津巴布韦的首选货币。”美国南北战争后期，南方人倾向于使用华盛顿发行的货币，而不是他们自己的联邦政府发行的货币。

虽然黄金不能赚取利息，存进银行的货币却能够获得利息，但是

许多国家仍然偏好将黄金作为通货。黄金价格的变动不仅反映了珠宝制作（占黄金需求的80%）和其他产业对黄金需求的变化，更重要的是，这些变动还反映了人们对通货膨胀削弱官方货币购买力的可能性的担心程度。这就是为什么重大政治或军事危机会导致黄金价格急剧飙升，此时人们会抛售货币竞相购买黄金，因为货币的价值可能会受到影响，而黄金则是保住已有财富的一种可靠方式，尽管它不能赚取任何利息和红利。

黄金价格取决于人们对货币价值的预期，它会因为不断变化的经济和政治环境大幅上升或大幅下降，或突然扭转。黄金价格在一年中涨幅最大的一次是1979年的135%，而最大的降幅就发生在两年后，跌幅达32%。

通货膨胀或预期的通货膨胀通常都会导致黄金价格的上涨，因为人们会想方设法保护自己的财富不被政府用通货膨胀悄悄掠夺。经济长期繁荣及价格稳定则会使黄金价格下降，因为人们为了增加财富会将财富从黄金转移到能够赚取利息或红利的其他金融资产。20世纪70年代后期和80年代早期的经济危机过去之后，随之而来的是长期稳定的经济增长和低通货膨胀，黄金价格因此从原来的每盎司约800美元降到了1999年的每盎司250美元。而21世纪早期美国以及欧洲许多国家破纪录的政府赤字，又使黄金价格猛增至每盎司1,000美元。

隐藏在黄金需求后面的巨大恐惧就是对通货膨胀的恐惧。这并非是不理性的恐惧，不论何种政体，从君主制到民主制再到专制政体，都将通货膨胀作为一种不必直接向公众征收高额税收的敛财方式。

提高税率常令当政者陷入政治危机。选民会反对提高税收的人，令他们的政治生涯毁于一旦。有时，公众反抗高税收甚至会酿成武装叛乱，正如高税收引发了美国反抗英国的独立战争。提高税收除了引来负面的政治行动，还会引发负面的经济活动。当税收过高，某些经

济活动将被抛弃，因为人们发现这些经济活动的税后净回报不足以弥补他们的付出。罗马帝国衰退时期，人们大量放弃农业，涌入城市，政府不得不救济越来越多的民众，而同一时期如此之多的人放弃耕种使食物供应也不断减少。

为了避免提高税率引起的政治风险，几千年来，世界各地的政府都选择采取通货膨胀。正如约翰·梅纳德·凯恩斯观察到的：

没有不改变法定货币的持续战争或社会巨变，每一个有完整编年史的国家，都能够从有记载以来的经济记录中看到法币真实价值的不断恶化。

如果一场大规模战争需要一半的国家年产出，政府并不会将税率提高到人们收入的50%，而会选择印更多的货币来购买战争物资。在货币越来越多的同时，国家一半的资源都被用于生产军用装备和物资，于是民用商品越来越稀缺。货币与民用商品的比率变化将引起通货膨胀，因为更多的货币在竞购更少的商品，价格上涨就是其结果。

通货膨胀通常伴随军事冲突而来，但并不是所有的通货膨胀都是由战争引起的。即使在和平年代，政府也需要花钱办很多事，包括国王或独裁者的奢华生活，民主政府和非民主政府中都屡见不鲜的各种华而不实的工程。为了应对这些开支，利用政府权力印刷更多的货币通常被认为比提高税收更容易、在政治上也更安全。换言之，通货膨胀实际上是一种隐性税收。人们的储蓄被剥夺了部分的购买力，政府正是通过新发货币将这部分购买力转移到了自己手中。

通货膨胀不仅是一种隐性税收，而且还是一种大范围税收。政府可以宣布不提高税收或只对“富人”（然而这需要界定）提高税收，但是通过制造通货膨胀，政府实际上能够从所有货币持有者那里拿走一部分财富；也就是说，它从各个阶层吸走财富，从最富有的人到最贫

穷的人。富人会将一部分钱投资股票、房地产或其他随通货膨胀升值的有形资产，于是能够轻松免于这种事实上的税收，而低收入群体却无法幸免。

纸币时代，转动印钞机就能增加货币供应。而在印钞机出现以前，政府则通过减少既定面额硬币中的金银含量这种简单的方法来制造更多的货币。因此法国法郎或英国英镑刚开始时都含有一定量的贵金属，但慢慢地，法国或英国政府发行的硬币中贵金属含量越来越少，于是政府在黄金或白银供应量既定的情况下也可以发行更多的货币。新硬币与旧硬币法定价值相同，因此随着货币增多，它们的购买力都减弱了。

政府控制中央银行的国家还采用了更复杂的方法来增加货币数量，但最终结果仍然是相同的：货币数量增加，实际商品的供应却没能相应增加，意味着价格上升，也就是说将产生通货膨胀。相反，19世纪英国工业革命期间，由于产出大增，而货币供应量没有相应增加，英国的物价反而下降了。

商品数量保持不变的时候，货币供应量增加一倍，物价水平可能增加不止一倍，因为当人们对保持货币价值失去信心，货币的流通速度就会加快。1998年俄罗斯卢布急剧贬值期间，一位莫斯科的记者曾报道："许多人赶在货币还有一些价值时尽可能快地花掉缩水的俄罗斯卢布。"

俄罗斯在第一次世界大战期间和1917年革命之后的数年间也发生过非常类似的情况。到1921年，俄罗斯政府发行的货币量与1913年战争前夕流通的货币量相比，增加了数百倍，物价水平与1913年相比上涨了数千倍。货币流通速度加快对物价的影响，相当于流通中的货币增加。当货币增加和货币流通速度加快同时大范围地发生，就会引起恶性通货膨胀。1991年，苏联的最后一年，也是暗涛汹涌的一年，

俄罗斯卢布的价值低到人们用它来作墙纸和厕纸，而墙纸和厕纸则供不应求。

20世纪最著名的一次通货膨胀发生在20世纪20年代的德国。1920年6月，40马克相当于1美元，但到了1923年11月，4万亿马克才值1美元。人们发现他们毕生的储蓄还不够买一包香烟。事实上，德国政府仅靠1,700多台印刷机夜以继日地开工印刷货币，就几乎夺走了人们拥有的每一件东西。有些人指责这一时期的经济混乱和急剧崩溃为希特勒和纳粹的登台铺平了道路。就在德国恶性通货膨胀期间，希特勒生动地将德国人描述为“饥饿的亿万富翁”，因为那些拥有10亿马克的德国人却买不起足够的食物来养活自己。

通货膨胀率通常用居民消费价格指数的变化来衡量。与其他指数一样，居民消费价格指数只是一个近似值，因为不同物品的价格变化是不一样的。例如，到2006年3月的12个月内，美国的居民消费价格上涨了3.4%，这些变化包括能源价格上涨17.3%，医疗价格上涨的4.1%，但服装价格却实际下降了1.2%。

虽然通货紧缩的影响要比通货膨胀的影响更明显——货币越少意味着购买力越低，新商品的产量也就越低，相应地又会减少对劳动力的需求——然而，通货膨胀同样也会引起经济停滞。恶性通货膨胀意味着生产商面临生产风险，因为出售产品收回的货币与投入生产的货币在购买力上可能并不一致。当拉丁美洲的年通货膨胀率在1990年达到600% 的最高点，拉丁美洲的实际产出毫无疑问下降了。但是，当通货膨胀连续几年趋于平缓，实际产出以每年6% 的速度稳健增长。

通货紧缩

虽然通货膨胀带来的问题已有几个世纪之久，但在某些时间和地点，通货紧缩也会产生许多问题，其中有些甚至是毁灭性的。

从1873年到1896年，英国的物价水平下降了22%，美国下降了32%。当时，英国、美国及其他工业化国家都实行金本位制，而且这些国家的产出比世界黄金供应增长得更快。虽然现有产出和投入的价格一直在下降，用货币计算的债务却保持不变——实际上，以真实购买力衡量的贷款和其他债务比它们发生时的负担更重。当债务人不再偿还债务并违约时，债务人的问题就变成了债权人的问题。

物价水平下降对农民的打击尤其严重，因为农产品的价格会大幅下降，但农民需要购买的物品的价格却几乎不变，并且贷款和其他农业债务的金额仍然和以前一样。

20世纪美国发生了一次灾难性的通货紧缩。第16章开头提到，1929年到1933年美国的货币供应下降了三分之一，使得美国人无法在原有的价格水平上购买同样多的商品和服务。有些商品和服务的价格确实下降了，1931年的西尔斯目录有许多商品的价格要比10年前更便宜，但也有一些价格因涉及法律合同而不能变更。

住房、农场、商店以及办公大楼的抵押贷款，都规定了每月支付一定金额的货币。经济中的货币稳定增长时，这些规定可能非常合理而且很容易得到满足；但是当时来看就好像这些还款额被随意提高了一样——事实上，从实际购买力来看，它们的确被提高了。国家货币供应缩减之后。许多房屋所有者、农民和企业就无法偿还贷款，于是失去了居住和生产的地方。租户也面临着相同的问题，因为他们越来越难以负担房租。企业和个人信用卡购买大量产品和服务所产生的债务，也同样要比在大量供应货币、信贷扩张的经济体中更难偿清。

薪水和工资在合同中有明确约定的人——从工会工人到职业棒球运动员——与最初签订合同时相比，则能够合法地拥有更多的购买力了。政府雇员也是如此，他们的薪资水平由法律强制规定。但是，虽然仍然保有工作的人能够从通货紧缩中获益，企业却越来越付不出工

资，也就意味着许多人将失业。

同样地，许多人辛辛苦苦偿还贷款，而拥有抵押贷款的银行则能够因为这些贷款的购买力增加而受益——如果它们能够收回全部贷款的话。但是，很多人无法偿还债务，导致许多银行纷纷倒闭。从1930年到1933年的四年时间里，就有9,000多家银行停业。许多债权人同样也因为债务人无法偿还债务而蒙受损失。

为了在货币进一步丧失价值之前购买商品，人们会比以往更快地花掉贬值的货币，这就让通货膨胀雪上加霜；同样，人们持有货币的时间更长也会让通货紧缩进一步恶化，特别是在经济萧条时期，大范围的失业导致人们的工作或生意得不到保障。1929年到1932年的经济低迷时期，不仅流通中的货币减少了，而且货币流通速度也减慢了，这就进一步减少了对产品和服务的需求，进而减少了对生产产品和服务的劳动者的需求，从而引起大规模的失业。

理论上讲，政府可以增加货币供应量，使物价水平恢复到原来水平。早在威尔逊（Woodrow Wilson）执政的20年前，美国联邦储备系统就已经建立起来以应对国家货币供应量的变化。

威尔逊总统解释说，联邦储备系统“在需要时增加货币供应，在不需要时缩减货币供应”，而且“指挥这一信用系统的权力要交给一个由公正的官员组成的政府公开委员会手中”，以避免被银行家或其他特殊利益人控制。

不论这听起来多么合理，理论上政府能够做的事情并不一定等同于政治上会执行的事情，或政府领导人能够深刻理解的事情。此外，政府官员在制定决策时不涉及个人经济利益，并不意味着从政治利益来说他们在制定决策时就是“大公无私的”。

即使美国联邦储备官员没有受到经济和政治利益的影响，也不意味着他们的决策就必定正确，而且与那些决策受到市场矫正的人不

同，政府决策制定者不需要面对这一自动矫正机制。回顾20世纪30年代的大萧条，不管是保守派经济学家，还是自由主义经济学家，都认为当时美国联邦储备系统制定的货币政策混乱且适得其反。米尔顿·弗里德曼称那些年执掌美国联邦储备系统的人是“笨拙”之人，而约翰·肯尼斯·加尔布雷斯则称他们 “惊人得无能”。例如，美联储在1931年时提高了利率，结果使经济衰退接近谷底，全美国数千家企业破产、银行倒闭，并随之引起大量失业。

如今，只要稍有经济学基本知识的人都知道，提高利率不能摆脱经济衰退，因为高利率减少了信贷，并进一步减少了总需求，而此时正需要扩大需求来恢复经济。

在经济大萧条期间任职的美国总统，精通经济学的程度显然比不上美联储的官员。共和党的赫伯特·胡佛和他的继任者民主党的富兰克林·罗斯福，都认为不应该降低工资水平，于是这种应对通货紧缩的方法没有得到联邦政府的支持——不论是出于人道主义原因还是政治原因。不降低工资所蕴含的理论是，维持名义工资率不变就意味着购买力不变，从而能防止销售额、产出和就业的进一步下降。

不幸的是，这一政策只有在人们拥有工作的条件下才能发挥作用，而在某些特定条件下，特别是通货紧缩时期，高工资率意味着就业降低。因此，提高实际时薪并不会提高劳动者的总收入，因此也不会如两位总统所预期的那样扩大总需求的根基。约瑟夫·A．熊彼特作为那个时代杰出的经济学家，就认为拒绝下调工资只会使经济大萧条雪上加霜。在1931年的一封信中，他写道：

> 大萧条虽然不是由工资率引起的，而是有其他因素的作用，但工资率却使大萧条进一步恶化。

显然，不是经济学家也能明白胡佛和罗斯福两位总统未能明白的

道理。专栏作家沃尔特·李普曼在1934年的一篇文章中写道："大萧条中，人们不能按照大萧条前的价格出售商品或服务。如果坚持如此，商品就卖不出去。如果人们坚持要大萧条前的工资水平，他们就会失去工作。"数百万人失业——许多人处于绝望的经济环境中——并不是因为他们想要得到大萧条前的工资率，而是由于政府试图维持大萧条前的工资率。

胡佛政府和随后的罗斯福政府用来应对农业问题的逻辑（或根本没有逻辑）正是他们应对劳工问题的逻辑：政府维持农产品的价格，以确保农民的购买力。胡佛总统做出决定，联邦政府应该"对价格大幅下降的农产品予以间接支持"。随后上台的罗斯福总统在农产品价格支持计划中将这一政策制度化，从而导致了这一时期许多人挨饿的同时却有大量的食物腐烂。总而言之，两个党派都对经济存在广泛的误解。

对经济的误解并不仅限于美国。约翰·梅纳德·凯恩斯在1931年的著作中写道，英国政府制定货币政策所基于的论点"撑不过10分钟的理性讨论"。

政府能够采取很多政策措施干预经济，但并不足以改进状况。货币政策就是其中之一。而关键是政府实际上更倾向于做什么，往往这都会让状况更糟糕。

通货紧缩不仅在国内和国际大灾难发生期间，如20世纪30年代大萧条，会成为一个严重的问题。即使在19世纪和20世纪初金本位制的全盛时期，只要产品和服务的增长快于黄金供应量的增长，物价就会下降；同样，只要货币供应量的增长快于商品的增长，物价就会上涨。

例如，美国平均物价水平在19世纪末要比19世纪初低得多。通货紧缩——也就是货币购买力增加，使抵押贷款、租赁、合同和其他用

支付货币的法定义务的实际价值上涨。总而言之，就真实购买力而言，债务人的负债比借钱时允诺偿付的更多。

除了法律规定的固定货币条款造成的问题，价格变动对不同人群的收入影响不同也会带来通货紧缩的其他问题。和通货膨胀一样，通货紧缩对不同价格的影响并不相同。前文已经提到，美国农民销售农产品的价格往往比他们需要购买的物品的价格下降得更快：

几十年来，小麦价格一直徘徊在每蒲式耳1美元左右，而它在1892年的平仓价低于90美分，1893年是75美分左右，1894年接近60美分。1895年到1896年间的寒冬，小麦价格降至每蒲式耳50美分。

同时，农民抵押贷款的货币还款额却保持不变——因此在通货紧缩期间其真实价值不断增加。不仅如此，用于偿还这些抵押贷款的农场收入却只有取得贷款时的一半甚至更少。这就是1896年威廉·詹宁斯·布莱安（William Jennings Bryan）参加美国总统选举的背景，对结束金本位制的呼声，以及激动人心的演讲“你不应该将人类钉死在黄金十字架上”，将选举推向了高潮。

在那个时代，更多的人生活在农村而不是城镇，布莱安以微弱的劣势败于威廉·麦金莱（William McKinley）。真正使结束金本位制的政治压力得到缓解的是在南非、澳大利亚和美国阿拉斯加新发现的金矿。这些矿藏的发现带来了20年来物价的首次上涨，其中农产品的价格上涨尤其迅速。

金本位制下的通货紧缩效应消散，不仅缓解了美国在金本位制问题上的政治两极分化，也使全世界更多国家在19世纪末和20世纪初踏上金本位制。不过，金本位制既无法阻止通货膨胀，也不能避免通货紧缩，虽然它能够限制政治家操纵货币供应量的能力，进而将通货膨胀和通货紧缩控制在有限的范围内。产出的增长速度快于黄金供应量

的增长速度会引起平均物价水平普遍下降，大型金矿的发现——比如19世纪美国加利福尼亚州、南非以及加拿大的育空地区发现的金矿——同样也会导致物价上升到通货膨胀的水平。

## 银行系统

为什么会产生银行？

原因之一是它在保障资金安全方面有规模经济。如果餐馆或五金店将赚来的钱都放在屋里的某个密室，那么罪犯就会竭尽所能地抢劫更多的饭店、五金店以及其他企业和家庭。如果他们把金钱交给银行，个人和企业就能够用更低的成本让别人来守护他们的金钱。

银行会投资于金库并雇用保安，或购买装甲车，定期从企业取走资金运到戒备森严的地方储存起来。美国的联邦储备银行就储存着私有银行的资金以及政府拥有的资金和黄金。它的保障系统高度有效，虽然私有银行时常被抢劫，但联邦储备银行却从未遭遇过抢劫。德国政府曾经将一半的黄金储存在纽约联邦储备银行中。总之，规模经济能够确保银行比其他企业或家庭在保管资金上每单位财富耗费的成本更低，也能够使联邦储备银行比私有银行以更低的成本确保资金安全。

## 银行的作用

银行不仅是储存货币的地方，它们的作用远比货币仓库更加积极。正如前面的章节曾指出的，企业收入无法预测，它可能会从盈利转为亏损然后又回到盈利，如此循环往复。同时，不管企业盈亏如何，它都必须不停地履行自己的法定义务——支付雇员日薪、定期支付电费，以及向其他为企业运营提供必要物品的人支付报酬。这就意味着当企业在付款期限日没有足够的资金履行义务时，就必须有人为

企业提供资金。银行正是此类资金的主要来源，当然企业必须用以后的利润偿还。

一般来说，企业不会每次都等到现有收入不足以支付当前义务时才去申请贷款。银行会授予企业一定数量的货币信用额度，企业根据需要可以用完全部信用额度，等到盈利后再偿还债务，也就补充了信用额度，这样做能同时节省企业和银行的时间与金钱。

从理论上来说，每个企业都可以在经济宽裕时储蓄，以度过困难时期，而且许多企业也正是这样做的。但需要再次指出的是，商业银行持有大型中央基金能够产生规模经济，而单个企业可以根据需要从中取款，维持稳定的现金流，用来支付工人工资和其他人报酬。商业银行当然会对这项服务收取一定的利息，但规模经济和风险共担协议让商业银行的成本比它们的客户要低，所以银行和它们的客户都会因风险被转移到了承担成本更低的地方而在经济上受益。

银行不仅自己具有规模经济，还是能够让单个企业达到规模经济的金融机构之一，它使企业降低生产成本，进而降低价格来提高公众的生活水平。在一个复杂的现代经济中，企业可以通过大规模经营降低生产成本，而这样的大规模需要更多的劳动力、机械、电力以及其他资源，即使非常富有的人也无法独自负担。大部分巨型公司并不是由少数几个有钱人所有，而是从大众手中聚拢资金，无数人手中的每一笔微小的资金通过银行、保险公司、共同基金和养老基金等金融中介机构转移给了企业。

许多个人也会通过购买股票和债券，更直接地把资金转移给企业。但是这意味着他们要自己进行风险评估。而金融中介机构具有大部分个人都不具备的专业知识和经验，来评估投资风险和收益预期，因此大部分人仍然通过金融中介机构来进行投资。

经由金融机构转移货币的个人需要评估的，就是金融机构本身的

风险和收益预期。个人可以决定将自己的钱投入保险储蓄账户、公积金计划，或投入共同基金，抑或交给商品投机商，而这些金融机构也要评估接受资金的企业所面临的风险和收益期望。

银行还通过信用卡为消费者购买商品提供资金支持，持卡人每月分期付款，偿付信用卡公司及银行本金及利息。银行系统于是成为金融中介机构精巧体系中的一个重要组成部分，使数百万人能够使用其他数百万陌生人的钱，用于企业投资，或用于日常消费。例如，主要的信用卡公司维萨（Visa），建立了一个包含14,800家银行和其他金融机构的网络，为1亿多信用卡用户提供资金用于购物，在全球2,000万家厂商通用。

在一些贫穷的国家，虽然自然资源丰富，但是缺乏有知识、有经验的可靠金融机构，我们会发现陌生人之间无法实现大规模资金转移，从这一点我们也能够体会到金融中介对经济整体的重要性。金融中介有助于促进自然资源转化成产品和服务、住房以及企业——也就是财富。

虽然货币本身不是财富，但从社会整体来看，它在促进生产和财富转移方面具有非常重要的作用。人们有权从国民产出中获得的真正财富，也就是有形的东西，可以通过银行和其他金融机构，利用货币作为转移工具，重新进入其他生产领域。因此，如果消费者愿意花钱购买家具，木材就会被用来制造家具，但是当这些消费者更愿意把钱存入银行而不是消费，并且银行把这些钱贷给杂志出版商的时候，木材就会转而用来制造印刷杂志的纸张。

然而，现代银行的功能远不只是转移现金。而转移货币并没有改变经济中的货币总需求，只是改变了人们各自对货币的需求。这些交易也没有改变产品和服务组合的总需求，虽然它们对于实现其他目的来说非常重要。但是，银行系统影响了经济整体的总需求，远超其他

金融机构。银行系统发放的贷款，实际上就是通过所谓的“部分准备金制度”增加了货币的供应。简要了解该制度产生的历史可以使我们更清楚地了解这一过程。

部分准备金制度

几个世纪以来，金匠为了储藏用来制造珠宝等物品的贵金属，必须要有一个安全的地方。等他们建好保管库或其他安全储藏点，其他人往往也会把黄金交给金匠保管，而不是自己再耗费成本建立安全储藏设备。换句话说，保管库或其他安全据点在储藏黄金上就具有了规模经济，因此金匠最终不仅储藏自己的黄金，也帮他人储藏黄金。

自然而然地，金匠会出具收据，授权黄金所有者在需要的时候取回自己的黄金。由于这些收据可以兑换成黄金，实际上也就“与黄金无异”，并且能够像货币一样流通，在不同人之间转手，用于购买产品和服务。

金匠会慢慢发现不用在任何时间兑换所有储藏的黄金。如果金匠确信他为其他人储藏的黄金兑换比例绝不会超过1/3，那么他就可以将2/3的黄金借贷出去赚取利息。由于黄金收据和2/3的黄金同时进行流通，因此事实上金匠增加了总的货币供应。

这样，现代银行就具有了两个主要的特点：一是只需持有一部分必要的储备金来支付存款；二是增加总的货币供应量。存款人不会同时取走所有的钱，因此银行可以把大部分钱借给其他人，用这些贷款赚取利息。银行通过给存款账户支付利息，将其中一部分贷款利息与存款人分享。另外，存款人也会用自己的账户开出支票，于是存款账户中的一部分资金也会因此进入流通，所以银行系统实际上为国家货币供应贡献的增长数量，远远超过政府的货币发行量。而一部分银行信贷又可以存入其他银行，随之产生新一轮的货币供应，因此经济中

的银行存款总额往往要超过政府发行的现金总额。

这一系统发挥作用的一个原因，是整个银行系统从来不用为存款人开出的所有支票真正提供现金。如果 Acme 银行的存款人从 Zebra 银行的存款人那收到一张价值100万美元的支票，Acme 银行并不会要求 Zebra 银行支付100万美元。相反，Acme 银行会将这些支票与自己的存款人开出的流入 Zebra 银行的支票抵消。例如，如果 Acme 银行的存款人给企业和个人开具的支票总计价值120万美元，这些企业和个人随后又将这些支票存入 Zebra 银行，那么 Acme 银行就只需支付和 Zebra 银行的往来差额。也就是说，只需要20万美元，就可以应付两家银行账户上开出的价值200多万美元的支票了。

两家银行都只需要持有一小部分现金存款，因为只需要一小部分资金就能用来结算两家银行间的存款人开出的支票差额。存款人不会同时取走全部现金，因此一小部分现金就能够让银行创造出更多信贷，并在经济中执行货币职能。

这一机制即“部分准备金制度”，它一般会运行良好。但是，当所有存款人同时要求提取现金时，它将变得非常脆弱。虽然在正常情况下，大多数存款人不会同时取回存款，但也会出现特殊情况，也就是过多的存款人想要取钱，超过了银行持有的储备现金。一般来说，存款人担心自己的钱无法收回时就会出现这种情况。以前，只要发生银行抢劫事件就会让存款人担心银行倒闭，这时所有的存款人都会同时去银行取款，试图在银行破产之前拿回自己的钱。

如果银行只有1/3的钱可以给全部的存款人，却有一半的存款人要求拿回自己的钱，那么银行就会因资金短缺而崩溃，剩下的存款人将失去一切。银行劫匪造成的损失，往往要远小于随之而来的银行挤兑造成的破坏。

银行可能听起来相当可靠，有足够的资产来偿还债务，但是这些

资产无法立即出售换成货币支付给存款人。当存款人排队在银行窗口急着取钱时，银行拥有的大楼不可能立刻找到买主，也不可能立刻将30年期限的抵押贷款全部收回。这些资产不属于“流动”资产，它们不能轻易地转换成现金。

评估资产流动性涉及的不仅仅是时间。标价一角钱的钻石肯定会很容易很迅速地卖出去。资产是否具有流动性，取决于它在多大程度上能够不损失其价值而转化成金钱。美国运通公司（American Express）的旅行支票具有流动性，因为它们能在全美任何一个运通公司的办事处按其面值换成金钱。下个月到期的国库券非常容易变现，但并非完全具有流动性，虽然你能够像出售旅行支票一样迅速地卖掉它，但当下没有人愿意为这张国库券支付全额面值。

银行的资产不可能在短时间内全部变现，因此任何引起银行挤兑的事都会使银行倒闭。如果多家银行同时发生挤兑，不仅许多存款人会失去存款，整个国家对商品和服务的总需求也会突然减少。毕竟，部分货币需求是银行在贷款过程中创造的信贷。当信贷消失，也就不再有足够的需求去购买生产中的所有商品了；至少价格如果保持在货币和信贷供给较大时的水平，需求将减少。20世纪30年代美国大萧条期间，数千家银行破产，国家货币总需求（包括信贷）缩减了1/3。

为了避免这种灾难再次发生，美国联邦存款保险公司（Federal Deposit Insurance Corporation）就此成立，它保证已在保险银行投保的存款人在银行破产时能够从美国政府获得补偿。现在存款人已经没有理由去挤兑银行了，也就很少有银行破产，因此国家货币和信贷总供给突然急剧减少的可能性也降低了。

虽然联邦存款保险公司是防止银行倒闭扩散到整个经济系统的一道防火墙，但控制国家货币和信贷供给的一个更有效的方式是美国联邦储备系统。美联储是美国的中央银行，在美国政府的管理之下控制

私有银行。它有权力要求银行必须保留一部分存款储备金，除此之外的存款才可以贷出去。它还可以贷款给银行，银行再贷款给公众。通过设定贷款给银行的利率，美国联邦储备系统也就间接地控制了银行对公众收取的贷款利率。

结果就是，美国联邦储备系统一定程度上控制了整体经济中的货币和信贷总额，进而间接控制了人们对整个国家的商品和服务的总需求。

由于美国联邦储备系统强大的杠杆作用，银行家和投资者会仔细研究美国联邦储备委员会主席的公开声明，想要从中找到美联储可能会紧缩还是放宽货币供给的线索。美联储委员会主席一个不谨慎的声明，或金融家对其声明的误解，都会引起华尔街的恐慌，引发股票价格大幅下跌。反之，如果美国联邦储备委员会主席看上去很乐观，那么股票价格就可能不断上涨，并最终难以为继，当价格骤跌，许多人可能家破人亡。考虑到这一剧烈的后果会影响到全球金融市场，美国联邦储备委员会主席数年来一直试图讲一些高度谨慎且晦涩难懂的术语，而听者时常困惑不已，无从揣测其真意。

《商业周刊》杂志用来描述前美国联邦储备委员会主席艾伦·格林斯潘（Alan Greenspan）的话，也可以用来描述他的许多前任："华尔街和华盛顿要费尽精力去破解艾伦·格林斯潘的隐晦声明。"2004年，《旧金山纪事报》的商业版出现了下面这一段新闻：

艾伦·格林斯潘在星期三打了一个喷嚏，华尔街就感冒了。

虽然美国联邦储备委员会主席和他在中央银行政策制定委员会的同事没有改变短期利率，但是他们发表了一段声明，而该声明没有谈及在近期会议中提到的要在"相当长的时间里"保持低利率这一观点。

惊愕的贸易商们将这一疏忽作为抛售股票和债券的信号。

道琼斯工业平均指数、纳斯达克和标准普尔500指数都应声下跌，国家债券的价格也同样大幅下跌，仅仅因为美联储没有提到保持低利率。

即使不是艾伦·格林斯潘任职该委员会主席，人们也会仔细研究美国联邦储备委员会的晦涩声明。格林斯潘的继任者本·伯南克（Ben Bernanke）任职期间，美联储购买了大量美国政府债券，从而为美国经济注入新的货币。但是，伯南克主席在2013年5月表示，如果经济好转，联邦储备委员会“在接下来的几次会议上可能会采取措施，减少债券购买量”，于是引起了迅速而深远的影响。日本股市在不到一个月时间里，市值损失了21%，而同一时期世界各地的股市总损失达3万亿美元，比法国及其他大多数国家一年的总产出还要大。

评价美国联邦储备系统和政府其他部门的作用，必须明确区分它们声称的目标与它们的实际成果或影响。1914年建立美国联邦储备系统是出于对通货紧缩和银行破产的恐惧。然而，美国历史上最严重的通货紧缩和最严重的银行破产却是在美国联邦储备系统建立之后出现的。1907年的金融危机促成了美国联邦储备系统的建立，但它与1929年因股票市场崩溃而引发的金融危机和20世纪30年代的经济大萧条相比，就可谓小巫见大巫了。

## 银行法律和政策

银行和银行系统在不同的国家各不相同。它们不仅在具体的制度安排上不同，在更基本的层面上某些国家在一般设置和历史经验上也不尽相同。这些不同有助于解释建立一个成功的银行系统的普遍要求，还可以用来评价具体政策的影响。

## 对银行系统的要求

像许多其他事情一样，银行从表面上来看很简单，不过是吸收存款、发放贷款、从中赚取利息，并将一部分利息支付给存款人以使他们继续将钱存入银行。然而，我们不能低估商业整体的复杂性。

21世纪初，许多东欧国家都困扰于建立适合自由市场的银行系统。例如，在阿尔巴尼亚和捷克，银行虽然能吸收存款，却不知道如何才能以获取投资收益的方式贷款给私有企业，同时还要最小化收不回贷款的损失，它们因为这样的问题而受阻。《经济学人》杂志报道称，阿尔巴尼亚的“法律基础设施非常薄弱”，银行领导人甚至“不敢借出任何贷款”。即使有阿尔巴尼亚的银行从事贷款业务，它从违约的借款人那取得的抵押品也“不可能卖得出去”。一家阿尔巴尼亚银行拥有全国80% 的存款，却完全没有贷款业务，仅仅通过购买政府债券来获得回报率低但可靠的收益。

这对国家整体经济意味着什么？《经济学人》是这样报道的：“资金短缺的企业被剥夺了一种经济资源。”在捷克，虽然贷款规模更大，但损失也更大。而且政府参与进来，采取措施弥补银行损失，而银行则把他们的资产换成国家债券，这跟阿尔巴尼亚的情形是一样的。这些问题是否会随着时间自行解决？需要多长时间？对捷克人和阿尔巴尼亚人来说这显然是个问题。经历了数十年的计划经济和政治制度，在法律体制开始适应市场经济之时，私有企业需要时间来跟踪记录，私有银行也需要积累更多经验。然而，对于我们来说，他们的经历再次说明了这样一个事实，即要了解和评价一种经济职能，最好方式就是通过观察这一职能不存在或发生故障时会发生什么。

与几个世纪以前英国的情况相同，东欧国家聘用了外国人来经营金融机构，因为旧体制下的本国人不懂如何经营。截至2006年，在捷

克、斯洛伐克、罗马尼亚、爱沙尼亚、立陶宛、匈牙利、保加利亚、波兰、拉脱维亚等国，外国人拥有超过一半的银行资产，从拉脱维亚的60% 到爱沙尼亚的几乎100%。

印度面临的则是一个完全不同的问题。尽管按国民经济比例来算，印度的储蓄率比美国高很多，但印度人特别不信任银行，所以印度的个人黄金持有率为世界最高。从国家的角度来看，这意味着它有相当一部分财富无法用于金融投资以扩大产出。存入印度大型国有银行系统的存款中，有70% 贷给了政府或政府所有的企业。

中国的储蓄率甚至比印度更高，国有银行吸纳了90% 的储蓄，并以低利率借给国有企业，实际上是对那些资本回报率较低甚至处在亏损状态的国有企业的补贴。总之，中国大部分的储蓄都由银行分配给了国有企业，而不是分配给效率更优、效益更好的企业，因为这些企业多在私营部门或具有外资性质。

印度和中国的情况显然并不利于有效配置具有多种用途的稀缺资源，但是它们都非常适合政府官员进行管理。如果私有银行可以在这些国家自由运营，那么它们会把钱贷给或投资到投资收益率最高的地方，也就是那些最成功的公司和产业。这样，私有银行也就能够支付更高的利率给存款人，进而将利率较低的国有银行的存款吸收过来。

给存款人支付更高的利率，最终结果往往会提高储蓄率，以及更有效地将这些存款配置给更成功的企业，从而提高整体经济的增长率。但是，它也会让政府官员更感头痛，他们必须努力防止国有银行和国有企业破产。尽管经济学家可能会说，为了经济发展，这些低效率的企业应该被淘汰出局，但是政府工作人员却不太可能愿意为了他人的利益而损害自己的职业。

## 政府与风险

银行管理着货币，它们还必须管理风险。银行挤兑只是风险之一，无法收回贷款也是非常常见的风险。风险不仅会造成经济损失，而且还会危及制度本身。正如前面指出的，政府的所作所为既可能增加风险也可能减少风险。

政府控制银行带来的一个问题是产权不明确，它对银行风险具有重大影响。世界各地的银行都无法避免政府的管制，而且相比其他企业更容易受政府管制，因为银行危机对整个经济具有潜在影响，而政府管制银行本质上能够增加或减少银行风险。

在美国，最有效的降低风险的方式之一就是政府所有的联邦存款保险公司。而州存款保险比联邦存款保险出现得更早。许多州禁止银行设立分支机构，这种做法导致风险增加，从而推动了州存款保险法的产生。禁止银行设立分支机构的目的显而易见，是为了保护当地银行免受来自其他地方的更大、更著名的银行的竞争。这些法律产生的最终结果是使银行更易遭受风险，因为这可能会使一家银行的存款人以及贷款人都集中在银行所在地。

例如，如果银行建立在小麦种植区，世界市场上的小麦价格下降，就会同时减少该地区很多银行存款人和贷款人的收入，进而同时减少银行存款以及抵押贷款和其他债务的还款额。于是，州存款保险致力于处理州银行法规所产生的风险。

但是，事实证明州存款保险制度不足以完成这一任务。20世纪20年代，特别是在20世纪30年代的大萧条期间，美国倒闭的数千家银行，绝大多数都集中在那些制定法律禁止设立银行分支机构的州。1935年建立的联邦存款保险，杜绝了破坏性的银行挤兑，它所解决的问题很大程度上由其他政府干预引发。

正当美国有数千家银行倒闭时，加拿大的银行却运行良好，即使加拿大政府在这一时期还没有提供银行存款保险。加拿大10家银行有

3,000家分支机构遍布全国各地。由于不同地区的经济条件不同，某一家银行的风险就能够分散。而具有无数分支机构的大型美国银行同样也很少倒闭，即使是在经济大萧条期间。

存款保险不仅能够减少风险，同样也会增加风险。通过投保想规避风险的人（不管是银行风险、汽车风险还是房屋风险），可能会因为已投保而从事风险更高的活动。换句话说，他们可能会把车停在环境更乱的社区，而在以前，如果没有对汽车破坏和盗窃投保的话，他们是绝对不会这么做的。他们也更有可能将房屋建在更易遭受飓风或火灾袭击的地区，在没有投保的情况下他们的房屋被破坏后将得不到经济保护。金融机构在投保之后也会更有动力去从事风险活动，因为相较更安全的投资，投资风险越大，收益通常越高。

美国政府会限制由联邦存款保险公司担保的银行，为的就是最小化它们从事的高风险投资活动。但是对风险进行控制并不能抑制人们追求风险。不仅如此，政府可能会误判很多风险，这时纳税人将不得不承担超过存款保险的那一部分损失。

就像印度或是其他一些国家，政府官员会干预银行借贷，直接把钱贷给受政府官员青睐的借款人，而不是通常情况下银行机构更有可能会认定的借款人，美国1977年的社区再投资法案也是如此，它试图引导人们到低收入社区投资，包括给中低收入个人提供房屋抵押贷款。

社区再投资法案沉寂多年，在20世纪90年代的运动中得到复兴，这些运动旨在推动那些低收入、信用记录不合格、无法支付20% 的定金，因此达不到抵押贷款要求的群体能够买得起住房。在政府施加的压力与威胁之下，银行开始降低贷款标准，以实现政府的目标或配额。带来的结果是在21世纪初期，美国跟其他国家一样，贷款风险更大，违约率更高，造成了银行和其他贷款机构的倒闭，而按揭月供难

以为继，也使得华尔街上那些拥有抵押贷款相关资产的公司走向崩溃，因为他们的资产具有的价值是基于按揭月供。

---

[1] 格雷欣法则是指劣币将良币驱逐出流通领域。例如，在战俘营中，最不受欢迎的香烟会被用来当作货币，而最受欢迎的香烟则自己享用。

# 第18章
## 政府职能

*对人类制度的研究无一例外都是对最能容忍的缺陷的寻找过程。*

*——理查德·A. 爱泼斯坦（Richard A. Epstein）*

现代市场经济并非存在于真空之中。市场交易发生在一定的规则框架下，并且需要掌权者执行这些规则。政府不仅要执行它自己设定的规则，而且也要确保实施经济中相互交易的各方签订的协议和合同。有时，政府也要设立标准，定义什么是1磅、1英里或1蒲式耳。为了自身需要，政府也必须征税，这反过来又会左右受税收影响的人做出的经济决策。

几乎所有人都认同政府的这些基本职能，但除此之外，政府还发挥着更广泛的作用，甚至会直接拥有并经营一个国家所有的农业和工业部门。政府在经济中应该承担什么职能，世界各国对此进行的争论已经持续了一个多世纪。在20世纪的大部分时间里，不论计划经济国家还是市场经济国家，那些赞成政府发挥更大作用的人明显处于优势地位。苏联等计划经济国家固然是一个极端，但所谓民主国家，如英国、印度、法国等，政府也在接管各个行业的所有权，并对一些允许保留私人所有制的行业推行严格控制。大部分政治家、知识分子，甚至企业都赞成政府职能的这种膨胀。

然而，20世纪80年代开始，这股潮流开始转向，趋向于减少政府

职能。这种情况首先发生在英国和美国。而后，这股浪潮迅速席卷了其他的市场经济国家，甚至中国也开始让市场更自由地运行。苏联社会主义阵营的瓦解，使东欧步入市场经济。正如1998年的一篇文章描述的那样：

全世界的社会主义者都在拥抱资本主义，政府在出售以前的国有企业，各个国家都在努力吸引跨国公司，而就在20年前他们曾极力驱赶这些公司。

经历，尤其是痛苦的经历，要比任何新理论或分析都更能促进这一改变。

虽然政府可以承担并已经承担了大量的职能，但是我们在本章中将对普遍认可的政府基本职能进行分析，并解释为什么这些职能对于具有多种用途的稀缺资源的配置非常重要。

政府最基本的职能之一就是提供法律框架和秩序，保障人们自由地从事他们想从事的经济和其他活动，并相互达成他们认为合适的合同和协议。还有一些活动，会给活动参与者之外的其他人带来巨大的成本或收益。在这种情况下，政府就可以将市场忽略的这些成本或收益考虑进来。

政府各个岗位上的工作人员，常常也会对他们面临的激励做出反应，这跟公司、家庭或其他机构和活动中的工作人员一样。政府既不是一个完全独立统一的整体，也不是单纯的公共利益的化身。为了理解政府的职能，就必须考虑其激励和约束条件，就像从事市场交易的人，必须考虑市场中的激励和约束一样。

## 法律与秩序

如果政府将自己的经济职能仅限于充当法律与契约的执行者，有

人就会说，就经济而言，这种政策等同于“无为而治”。然而，这种所谓的“无为”常常要经过几个世纪才能实现，也就是说，拥有可靠的法律框架需要经过很长时间。并且，只有拥有可靠的法律框架，经济活动才会繁荣，否则，即使一个国家拥有大量丰富的自然资源，也可能无法发展到应有水平和繁荣。

腐败

与考察价格的作用一样，通过观察缺少可靠的法律框架时会发生的情况，我们能够更容易地理解可靠的法律体系将发挥哪些作用。即使拥有大量的自然资源，如果政府无效、专断或腐败透顶，国家仍然会很贫穷，因为不管是国内企业还是国外企业，都不愿冒风险进行大额投资，也就无法将自然资源转换成制成品，而只有这些制成品才能普遍提高生活水平。典型的例子就是非洲国家刚果，该国除了资源丰富，就只剩贫穷了。在它的首都金沙萨的机场可以看到这样的情形：

金沙萨是世界上最贫穷的城市之一，即使对机组成员来说也非常不安全，他们为了过夜常常不得不乘车去其他地方。飞机在坑坑洼洼的沥青碎石路面上滑行的感觉，就像在铁路枕木上开车一样。如果要在夜间打开飞机跑道上的灯，管理员会加收费用，而且乘客在登机离境前可能会被层层索贿。

玻利维亚是另一个法律和秩序遭到破坏的第三世界国家：

媒体大量报道了与警察有牵连的贩毒和车辆盗窃、权力裙带关系以及非法收取服务费用。而收入微薄的官员则住在豪宅里。

在埃及，一位富有且与政治有密切联系的商人由于雇凶杀害旧情人而被判处死刑，人们“又吃惊又高兴”。据《纽约时报》报道，因为

他“这种权贵，埃及人一直以来都认为是不受法律控制的”。

不论法律有什么优点或缺点，都必须有人来实施，而执行法律的效率与正当性则会产生迥异的经济后果。“法律延迟”（the law’s delay）这一术语至少可以追溯到莎士比亚时期。这种延迟会使一些人付出代价，他们的投资被迫闲置，运输业务被迫停止，而本可以按计划实施自己的经济活动的人受到繁文缛节和行动迟缓的官僚机构掣肘。此外，官僚能够造成延迟，常常意味着他们有机会以加快办事速度为由索取贿赂，所有这些都会增加商业的成本。这又意味着消费者要支付更高的价格，以及相应的整个国家生活水平的下降。

腐败的成本并不仅限于收取的贿赂，因为贿赂是财富的内部转移，而不是国民财富本身的净减少。由于稀缺资源具有多种可替代的用途，所以实际成本是放弃其他用途的成本——被延期或取消的经济活动、没有创建的企业、没有进行的投资，在一个彻底腐败的社会里还包括没有实现的产出与就业的增长，以及技术熟练、受过良好教育和有企业家精神的人离开本国带来的损失。据《经济学人》杂志报道：“出于经济上的原因，外国投资者和国际援助机构在进行投资和借贷时，越来越多地考虑贿赂与腐败水平了。”

世界银行的一份研究总结道：“世界范围内，高腐败水平与低增长和低人均收入高度相关。”全世界最腐败的三个国家分别是海地、孟加拉和尼日利亚。在这些国家，只有现代工业社会前所未见的赤贫。

19世纪末与20世纪初沙皇俄国的工业化时期，俄国最大的障碍之一就是普遍存在于民众间的腐败，除此之外，俄国政府的腐败也很猖獗。外国企业虽然会雇用俄国工人甚至俄国高级管理人员，但是都特别注意不会雇用俄国会计。这种腐败一直持续到苏联时期，已经成为一桩国际丑闻。一项研究显示，一家俄罗斯石油公司出售的股票价格

大约是美国类似石油公司股票价格的1%，因为“市场预计这家俄罗斯石油公司将会被内部人士系统性接管”。类似的腐败也普遍存在于俄罗斯的高校中，《高等教育纪事》（*The Chronicle of Higher Education*）驻莫斯科记者在一篇报道中称：

> 据《消息报》（Izvestia）报道，若要进入位于莫斯科受人推崇的高等院校学习，仅用于行贿的费用就高达10,000美元到15,000美元……在距莫斯科约700英里的阿斯特拉罕国立技术大学，有3位教授据称因考试评分事项向学生索贿而被拘捕……在去年的一次采访中，副总理瓦伦蒂娜·马特维延科（Valentina Matviyenko）说，总的来看，俄罗斯学生及其父母要为这些“非官方”的教育经费每年至少花费20亿美元，有时可能高达50亿美元。

除了直接贿赂，腐败当然还有多种形式。比如，聘用政治家或他们的亲戚作为公司董事会成员，以期从政府得到更优惠的待遇。这种腐败与更公开的腐败一样，因国家不同而迥异。《经济学人》将之描述为：“腐败水平越高的国家，与政治关联的企业越普遍。”俄罗斯在这方面尤其突出，市场上80% 的企业与政府官员有联系。而在美国，这一数字还不到10%，部分是因为美国法律对此进行了限制。普遍的腐败在俄罗斯并不是什么新鲜事物。约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill）在19世纪就曾写道：

> 俄国官员的普遍贪污必定会对俄罗斯帝国获得强大的经济增长能力产生严重拖累：因为公职人员的收入与其收到的贿赂所得大幅挂钩，这也会使他们更加苦恼。

阻碍经济活动的不仅有腐败，还有十足的官僚作风。即使印度最成功的实业家埃迪亚·伯拉也不得不因为印度政府机构行动迟缓而转向

其他国家扩大投资。

在他成功的背后，有许多让人悲伤失望的事情。其中一件事关芒格洛尔炼油厂，新德里官员用了11年的时间才批准这家炼油厂，即使以印度官僚的标准来说这也是超纪录了。孟买运动会举办期间，有一天我们两个都在等待法庭开庭，我问埃迪亚·伯拉，是什么促使他向国外投资的？他用深沉而真诚的声音说，他别无选择。在印度，障碍太多了。首先，他需要拿到许可证，而政府是不会给的，因为伯拉家族被列在垄断与限制性贸易法案（Monopolies and Restrictive Trade Practices）的“大家庭”名单上。即使他奇迹般地得到了许可证，政府也会限制他的投资方向、使用的技术、工厂的规模、获取资金的方式，甚至连他公开发行证券的规模和组合也要由政府决定。然后他还必须同官僚主义斗争，以取得进口资本品和原材料的许可证。在那之后，他还要面临数十个国家层面的审批——电力、土地、营业税、消费税、劳动力等。“所有这些都要花费很长的时间，而且坦白说，光想想我都精疲力竭。”

这个领导着37家公司，总销售额高达几十亿美元的商业领袖（一个可以为印度创造紧缺的工作岗位的人），最终选择在泰国生产纤维，这些纤维被运到其在印度尼西亚的工厂里纺成纱，然后出口到比利时，在那里织成地毯后，再出口到加拿大。本来会让印度受益的这些工作岗位、收入、商机以及税收，由于印度自身的官僚主义而流失。

不论是政府造成的商业延迟，还是由此带来的负面经济后果，都不是印度独有的。世界银行的一项调查显示，创办一家新企业所需的时间，从新加坡的不到10天到刚果的155天不等。

法律框架

要促进经济活动并带来繁荣，法律必须可靠。如果法律随国王或独裁者的意愿、民选政府的更换、现任官员的想法或腐败而改变，那么投资的风险就会加大，因此投资规模也就小于拥有可靠法律框架的市场经济中出于纯粹经济考虑会进行的投资。

19世纪的英国之所以能够成为第一个工业化国家，主要因素之一就是当时英国法律的可靠性。英国人不仅在投资本国的经济时充满信心，不用担心收入被没收或被索贿，也不用担心签署的合同由于政治原因而被改变或作废；而且在英国做生意或投资的外国人也同样能够满怀信心。

几个世纪以来，英国法律可靠与公正的声誉，吸引了来自欧洲大陆的投资和企业家，也吸引了拥有熟练技术的移民与难民，他们在英国建立了全新的工业。总之，从中世纪开始，外国的物质资本与人力资本就对英国经济的发展做出了巨大贡献，使英国从西欧的落后经济体成为世界上最先进的经济体，为英国工业革命创造了条件，从而带领全世界进入工业化时代。

在世界其他国家，可靠的法律框架能够同时促进国内和国外投资，并吸引拥有熟练技术的移民，这些技术往往是当地所缺少的。例如，18和19世纪的东南亚殖民统治地区实施了欧洲法律，取代原有的地方统治者和部落的权力。在这些新的法律框架之下——往往在比以前更大的地理区域内实现了统一，也更可靠——吸引了中国和印度的大量移民，他们的技术和企业家精神带来了全新的工业，并且使整个东南亚地区的经济得以转变。

欧洲的投资者同样把资本转向东南亚，投资于采矿和运输业，这些企业所需的资金通常要超过中国和印度移民拥有的资金，也超过了

本地人拥有的资金。比如，在殖民统治时期的马来西亚，为该国提供了大量出口收入的锡矿和橡胶种植园都是由欧洲人出资的，并雇用华人和印度人劳作，而大多数地方的工商业都掌握在华人手里，大部分本地马来人反而成为他们自己经济现代化的旁观者。

虽然公正是法律的一个重要特性，但是如果歧视的特例已经提前明确，而不是表现为不可预期的偏见和法官、陪审团、官员的腐败决定，那么即使是歧视性的法律也仍然会促进经济的发展。定居在欧洲殖民统治下的东南亚国家的华人和印度人，从未获得过与那里的欧洲人同等的法律权利，也没有享有等同于本地人的权利。然而，只要他们享有明确的权利，就是可靠的，于是这些权利成为华人和印度人在整个东南亚地区创办企业的基础。

奥斯曼帝国也有类似的情形，基督徒和犹太人无法享有与穆斯林同等的权利。但是，在该帝国最繁荣的几个世纪里，基督徒和犹太人拥有的权利非常可靠，使他们能够在商业、工业和银行业中比大部分穆斯林都表现得更出色。此外，他们的经济活动也促进了整个奥斯曼帝国的繁荣。西非殖民地的黎巴嫩人、斐济殖民地的印度人，以及依靠不公正但很可靠的法律繁荣起来的其他国家的少数民族，情况类似。

可靠性并不仅仅是政府对待人民的问题。可靠性还必须防止一些人干扰其他人，防止罪犯和歹徒给经济生活带来风险，因为这些风险会抑制经济发展和繁荣。

不同的政府在普遍执法的成效上各不相同，甚至同一个政府也可能在一些地区实施法律比在另一些地区更有效。中世纪长达几个世纪的时间里，英格兰与苏格兰王国的边界地区长期处于两者的有效控制之外，于是该地区一直都是法外之地，经济也长期落后。山区往往很难维持秩序，不论是在巴尔干地区、美国的阿巴拉契亚地区，还是其

他山区，在经济发展上往往都很落后，也几乎吸引不了外来人口和外来资本。

如今，高犯罪率的地区以及恶意破坏行为或骚乱高发地区，也同样由于缺乏法律与秩序而在经济上备受折磨。很多企业根本不会在那里落户；而建在那里的企业，与建在其他地方的企业相比，效率更低或更不合人意，并且在其他地方，这些不合格的企业将无法从竞争中胜出。商店内外增加的额外安全设备，以及雇用保安的成本都增加了营业成本，反映在价格上就是高犯罪率地区的居民购买产品和服务的价格更高，尽管在这些地区居住的大多数人都不是罪犯，而且也难以承受由犯罪者带来的额外成本。

## 产权

产权是法律与秩序中最容易遭到误解的一个方面。有幸得到大量财富的人将这种权利珍视为个人利益，但是从经济学的角度来看，重要的是产权怎样影响具有多种用途的稀缺资源的配置。产权对财产所有者的意义，远没有它对整个经济的影响重要。换句话说，评价产权要根据它对大多数人的福利所产生的经济影响。这些影响从根本上说是一个实证问题，不能根据假设或修辞来回答。

有没有产权引起的区别在哪里？曾访问苏联的美国农民代表团的经历很能说明问题。他们对苏联农产品的运输方式感到震惊：包装马虎，任由变质的水果和蔬菜留在袋子或箱子里加剧腐烂。在美国，个人拥有的农产品被视为他们的私人财产，因此美国农民从来没有经历过这种漠不关心和浪费，因为这样做将导致不必要的损失，甚至可能会破产。浪费给苏联造成的损失其实更严重，因为这个国家常常连食物供给都很困难，但苏联却没有产权，也无法将这些损失直接传递给生产经营者和运输者。

在一个没有产权的国家，或食物“归人民”所有的国家，没有哪个人有足够的激励，来保证食物在没有卖给消费者之前不被无谓地浪费掉。运输食物的人得到的是固定的薪水，与食物保管的好坏完全没有关系。

至少在理论上，更严密地监督生产经营者可以减少腐烂的发生。但监督不是免费的。用于监督的人力资源本身就是具有多种用途的稀缺资源。此外，监督还会引起更深层的问题：谁来监督监督者？苏联试图通过让共产党员在全社会内形成蜂窝结构，来报告玩忽职守和违反法律的行为。然而，即使是在斯大林集权主义之下，仍然存在普遍的腐败与无效率，这说明与资产拥有者的自我监管相比，政府监督具有局限性。

美国农民不需要监督者的密切监视，也不需要有人提醒他把坏桃子从篮子里拣出来以免加剧腐烂，因为桃子是他们的私人财产，他们也不愿意承担毫无必要的亏损。产权造就了自我监管，相比第三方监管，它更有效、成本更低。

大多数美国人既不拥有农田，也不拥有庄稼，但是他们能够获得更多的食物，食品价格也更低。这些都是没有农田和农产品产权的国家的人无法享有的，在没有产权的国家，许多食物都无谓地腐烂。食物的售价必须弥补生产该食物的全部成本（包括腐烂并被丢弃的那部分食物），因此食物腐烂越严重的地方，价格就越高，即使生产食物的最初成本相同。

濒临灭绝的动物都是那些不属于任何人的动物。山德士上校不会让鸡灭绝，麦当劳不会袖手旁观让牛灭绝。同样地，被污染的无生命物也不属于任何人（如空气和水）。在过去的几个世纪里，人们在无主的土地（即所谓的“公地”）上放羊，结果公地因为过度放牧变成了寸草不生的荒地，留给牧羊人的也只有饥肠辘辘、骨瘦如柴的羊。但

是，公地旁边的私人土地的状况往往要好得多。忽视无主土地的事在苏联也有发生。据苏联经济学家所述：“被砍伐的林区没有补种树木。”对于资本主义经济中的伐木公司来说，在自己的土地上发生这种事情无异于自杀。

所有这些事情从不同的方面阐明了，私有产权对整个社会的价值。即使是几乎没有私产的人，也能够从产权带来的更高的经济效率中受益，因为更高的经济效率能够使人们普遍享有更高的生活水平。

虽然产权往往被视为富人的特权，但是很多产权事实上对于并不富裕的人来说更有价值，而这些产权常常因为富人的利益而受到侵犯和破坏。

根据定义，富人比并不富裕的普通人拥有更多的钱财，但是非富人的人群拥有的财富总和往往要多得多。这意味着，在私人产权不受限制的自由市场上，富人拥有的许多财产会被购买力更大的非富人购买。于是，豪宅所在的土地能够通过市场流转给开发商，用来建造更多但更小的房屋或公寓，提供给收入不高但数量庞大的普通人居住。

有人曾说：“只要有钱，你是富人还是穷人就不重要了。”虽然是句玩笑话，但它却具有很深刻的含义。在自由市场上，普通人的钱与富人的钱一样管用，而且从总量来看，普通人的钱往往更多。不富裕的个体不必直接和富有的个体竞价。企业家或他们的公司可以用自己的钱，或是从银行和其他金融机构借来的钱收购豪宅与房产，把它们改建成中产阶级的住宅和中等收入人群的公寓楼。这样做当然会以富人不喜欢的方式改变这些社区，然而有更多人会喜欢住在这种新式社区里。

富人总是想推动法律以各种方式限制产权，阻止这种形式的资产转移。例如，美国加利福尼亚州、弗吉尼亚州和其他地方的许多富裕社区，要求只有房子占地为一英亩或一英亩以上的土地才能出售，因

而这些土地和房屋的价格就超出了大多数人的承受范围，也使并不富裕人群所拥有的更大的总购买力变得无效。

想要使居住的社区保持不变的人还利用区划委员会、开敞空间法、文物保护机构及其他组织和措施，严格限制出售相关私人财产用于他们反对的用途，这些人常常将社区称为“我们的社区”，然而没有人拥有整个社区，每个人只拥有自己的私人房产。这种字面上的集体主义可不仅仅停留在口头上。它往往采取法律和政治行动否定私人产权，并把整个社区当成真正的集体所有。

通过破坏和否定产权，巨额财富的拥有者就能够把一般收入者或低收入者排除在外。同时，随着该地区人口的增长，他们拥有的资产将变得更稀缺，价值也将增加。

虽然严格遵守产权使得房东有权利随意驱逐房客，但是经济动机却能够激励房东做出相反的行为，即尽可能地把他们的公寓都租出去，并尽量保证租房的连续性，只要房客支付租金且不制造麻烦。只有在实施租金管制或其他限制产权的政策时，房东才会改变做法。在实施租金管制和房客权益法案后，房东会想尽办法将房客赶走，不论是在纽约还是在中国香港，都是如此。

众所周知，中国香港在实施了严苛的租金管制和房客权益法案后，房东会深夜偷偷溜进自己的房子，破坏屋内设施，为的是让他们的房子不再吸引房客甚至完全无法居住，这样房客就会搬走，然后他们就可以合法地拆除这套空房子，改造成可以获得更多收益的工商业房产。这当然不是香港制定租金管制法的目的或初衷。但是它再次说明了区分意图与结果的重要性——当然不仅限于产权法案。简言之，激励很重要，需要根据产权的存在、改善与废除所产生的激励对产权的经济影响做出评价。

由盈亏经济创造的强有力的激励，依赖于私有财产带来的利益。

苏联国有企业的利润并不是它们的私人财产，而是属于“人民”，或更直白地说，这些利润由政府分配。苏联经济学家尼古拉·什梅廖夫和弗拉基米尔·波波夫指出了这种情况对激励的负面影响，并深感痛惜：

但是，在许多经济部门中，将企业的大部分利润——有时甚至高达90%～95%——充公的理由是什么？部长有什么政治或经济权力——这说到底也是人权——这样做呢？而且我们剥夺努力工作的人的劳动成果，却让那些什么都不做的人有吃有穿。这样我们怎么可能谈论独立、首创精神，又怎么可能奖励效率、质量和技术进步呢？

当然，国家领导人可以继续大谈独立、创新、效率等，但是破坏了存在于产权之中的激励机制，意味着这些目标只是空中楼阁。由于缺少产权，经营企业并盈利的人 “不能将他们赚到的钱用来购买或建造东西”，“如果没有上级的批准，这些钱只是银行账户上的数字，没有实际的价值”。换句话说，与市场经济中的情形不同，成功并不能自动扩大成功企业的规模，失败同样也不能缩小失败企业的规模。

社会秩序

秩序不仅包括法律和执行法律的政府机构。它还包括人自身的诚信、可靠与合作。诺贝尔经济学奖得主肯尼斯·阿罗（Kenneth Arrow）说：“道德在经济体系的运行中发挥着重要的作用。”

不同的国家，人们诚实可靠的品德相差极大。正如一位知识渊博的观察家指出的：“有些国家做生意不用贿赂简直无法想象，而在另一些国家，这样做则相当失礼。” 在印度，入店行窃或员工监守自盗所造成损失占销售额的比例是德国或中国台湾的两倍多。

一项试验故意将装有钱的钱包丢在公共场所，统计分文不少地归还钱包的百分比，在不同国家间得到的结果差别很大。例如，在丹

麦，几乎所有的钱包都被归还，而且里面的钱分文未少。联合国代表在纽约不受当地法律约束，享有外交豁免权，许多中东国家的外交官对大量的违规停车罚单完全置之不理，如科威特的外交官就有246张罚单，而来自丹麦、日本或以色列的外交官都会支付罚单。

某个国家内部的不同人群，诚实与可靠程度也存在很大的差异，并带来很大的经济影响。一些封闭的群体依赖他们自己内部的社会控制来与信任的内部成员做交易。印度的马尔瓦尔人就是这样的群体。他们的商业网络建立于19世纪，并走出印度，扩展到中国和中亚，他们“进行巨额交易仅靠商家的口头保证”。对整个印度来讲，却并不是这样。

陌生人之间的商业交易是成功的现代大众经济的重要组成部分，这种经济需要合作，包括从不可能相互认识的大众手中汇集海量金融资源。关于印度陌生人之间的信任程度，《经济学人》曾这样报道：

> 从银行取10,000印度卢比，你可能拿到一叠100印度卢比组成的钱砖，被工业级书钉钉好，要使劲才能将它撬开。这样做是为了防止有人暗地里抽掉几张。在火车上，广播中可能会建议你弄坏空矿泉水瓶，以防有人重新装上自来水当作新的矿泉水出售……如果有什么生意需要依赖司法系统，最好放弃这门生意。

有些地方既没有普遍诚信，也没有可依赖的完整法律系统，经济活动就会受到限制，甚至被扼杀。同时，某些特定群体的成员能够相互信赖，如印度的马尔瓦尔人，这样的群体在与其他群体竞争时就会有很大的优势，他们能够在经济活动中确保相互合作，并扩大合作的时空范围。而对外国人来说，在这样的社会中从事部分经济活动是非常危险的。

像印度的马尔瓦尔人一样，纽约钻石区的哈西德派犹太人经常相

互代售宝石，并根据口头协议分配销售所得。哈西德派犹太人与社会（甚至是与其他犹太人）的极端隔离，使得在这个社区中长大的人，如不履行与哈西德同伴的协议会付出沉重的代价，让家族蒙羞，失去自己的地位，也会失去与经济社会的关联。

在地球的另一端也在上演几乎同样的故事。东南亚各国的海外华人少数群体，相互之间只作口头协议，而这些协议并不受当地法律系统的保护。鉴于这些国家的后殖民法律系统的不可靠和腐败，华人可以依靠自己的社会和经济制度，拥有比东南亚当地竞争对手更佳的经济优势，当地人往往缺乏同等可靠、廉价且安全的交易或投资方式。因此，华人做生意的成本就比马来人、印度尼西亚人或该地区的其他商人更低，从而使他们拥有竞争优势。

纽约大学经济学教授威廉·伊斯特利（William Easterly）贴切地称其为“信任半径”（the radius of trust）。不同的群体和国家，信任半径的范围也很不相同。在某些群体和国家中，信任半径仅限于家庭：

> 马尔加什的粮食商人要亲自检查每一批粮食，因为他们不信任雇工。三分之一的粮商表示不会雇用更多的工人，因为害怕雇工盗窃。这就限制了粮商的企业规模，从而降低了粮商成功的可能性。在许多国家，公司往往是家族企业，因为家庭成员是仅有的值得信任的人。因此，公司的规模受家族大小的限制。

即使在同一个国家内部，信任半径的范围也有很大差异。虽然美国一些社区中的企业必须花钱购买笨重的安全门，以避免打烊后遭偷盗与恶意破坏，还要雇用保安保障营业，为此支付额外的成本；但是另一些社区的企业则没有这些开支，并能够以较低的售价盈利。

汽车租赁公司在有些社区可以将汽车停在没有栅栏和保安的空地

上，而在其他社区这样做无异于拿自己的“钱途”冒险。但是，还有些地方虽然没有防护，汽车盗窃却极少发生，偷盗造成的损失比雇用保安和修建栅栏的费用要小，因此在这样的社区，汽车租赁公司以及其他企业的运营成本更低，也更容易发展壮大。这些社区的经济也会繁荣起来，因为它们吸引了大量企业和投资，这些企业创造了就业，增加了税收。

总之，诚实不只是一个道德准则。它也是一个重要的经济因素。政府虽然不能直接创造诚实，但它能以各种方式间接地支持或破坏诚实行为赖以存在的传统。比如，学校中传授什么知识，公职人员树立什么样的榜样，或政府制定了什么样的法律。法律既能对道德行为产生激励，也能对不道德行为产生刺激。如果法律创造了一种只有靠违反法律才能避免毁灭性损失的环境，政府实际上就普遍降低了公众对法律的尊重，也是在鼓励某些失信行为。

例如，租金管制的支持者经常列举房东的失信行为，以论证租金管制和相关的房客权益立法的必要性。然而，租金管制法案会加大特定公寓在诚实房东和不诚实房东之间的价值差异。如果法律规定的服务（暖气、维修和热水）成本，等于甚至超过法律允许收取的租金金额，那么对于诚实的房东来说，房屋的价值就是零甚至是负的。然而，对于愿意违反法律并且为了省钱不提供服务的房东，或是在租金管制的住房短缺时期，接受来自潜在租户贿赂的房东，该建筑可能仍然有一定的价值。

如果某种物品对不同的人具有不同的价值，那么它往往会通过市场转移到最有价值的用途，并且这种用途的出价也是最高的。在上面的例子中，不诚实的房东能够轻易地从诚实的房东那里竞买房屋，而有些诚实的房东可能会因摆脱租金管制带来的枷锁而如释重负。有些房东甚至宁愿纵火将房屋烧毁，因为若能把火灾后的土地用作工商业

用途，他们就能获得最大利益，也能摆脱房客与租金管制。一项研究发现：

在纽约的一些区域，房东纵火现象非常频繁，该市还为此提供了特殊的福利津贴。有一阵子，屋子被烧毁的房客被列入炙手可热的公共住房供给名单的最前面。这就给了房客烧毁房屋的诱因。他们也确实这样做了，他们常常将电视机和家具搬到过道，然后才放火。

正是那些最痛恨不诚实的人推动的法律，让诚实的行为无法得到经济利益，反而激励了普遍的不诚实行为，但是他们却从不认为自己应该为这样的现象负责。纵火只是租金管制法引起的不诚实行为之一。精明而不择手段的房东自有一套方法能够让房屋不受租金管制影响，他们不进行保养和维修、拖欠按揭贷款、拖欠税款，并最终让房屋因为违约成为市政府的资产。然后继续用同样的破坏手段对待其他的租金管制房屋。

若没有租金管制，房东面临的激励正好相反。不实行租金管制时，房东面临的激励是保证房屋质量以吸引房客，还要保护房屋不发生火灾或其他危及房屋的灾害，因为在自由市场上房屋对他们来说是非常有价值的财产。总之，虽然租金管制的提倡者对房东行为的谴责并非毫无根据，但是这些倡导者很少能看到租金管制与房东道德水平下降之间的联系。诚实的房东在租金管制下蒙受损失，非诚实的房东却能从中获利，房产将不可避免地从前者转移到后者手中。

很多严格的管制措施都会使诚实行为的成本过高，并因此助长了普遍的不诚实，租金管制法只是其中一种。大量（有时是大部分）经济活动发生在“地下”的情形在第三世界国家中非常普遍，而且这些地下经济活动往往是非法的，因为大部分人都难以承担官僚作风和繁文缛节带来的成本。

例如，在非洲的喀麦隆，一家小型企业需要支付给政府的费用总额（不包括贿赂），比喀麦隆普通民众一年赚到的钱还要多。法律制度使得其他经济活动也同样要承担很高的成本：

购买或出售一项资产的成本大约为该资产价值的1/5。法院强制执行一张未支付发票的时间需要将近两年，成本则超过发票票面价值的1/3，需要经过58道独立的程序。这些荒谬的规章制度对实施者（官僚）来说是件好事。每个程序都是他们收受贿赂的良机。

当法律和政策抬高了诚实的成本，政府实际上就是在鼓励不诚实行为。这种不诚实行为很快就会超越所涉及的特定法律和政策，使人们普遍地养成不遵守法律的习惯，从而对整个经济和社会产生不利影响。正如一位俄罗斯母亲所说：

如今，我的孩子抱怨我用错了抚养方式。现在已经没有人需要诚实与公平了。诚实的人会被当作傻瓜。

不论在哪个国家，当这种习惯普遍蔓延，将是经济和社会的共同灾难。

从政府控制经济转向自由市场经济的国家，几乎都经历了经济增长率的飙升，俄罗斯却在苏联解体、国有资产转移到以资本家身份出现的前国家领导人手中之后，经历了产出及国民生活水平的陡然下降。猖獗的腐败抵消了市场的益处，因为腐败会抵消丰富的自然资源禀赋或较高比例的教育人口的益处。

在普遍诚实的国家市场经济运行得更顺畅，而市场经济往往也会惩罚不诚实的行为。以曝光企业对消费者的各种欺诈行为而开启职业生涯的美国新闻调查员约翰·斯托塞尔（John　Stossel）发现了这种模式：

我曾调查过数百起此类欺诈案例，但是多年后，我开始意识到私营部门的骗子很难成为非常富有的人。这并不是由于“消费者欺诈调查员”会抓捕他们或制止他们，大多数欺诈行为甚至从没被政府发现。实际上，欺诈者受到了市场的惩罚。他们会赚一阵子钱，但人们随后会意识到受骗了，并且将不再购买他们的东西。

当然也有例外。在一个拥有大量企业、产出达数万亿美元的经济体中，总会存在一些得逞的欺骗者，或是像安然这样的大骗局，但是从事消费者报道的时间越长，我越难发现值得在全国性电视节目中报道的欺骗行为。

各级政府的腐败程度不仅在国家之间有很大的不同，它们也会在一国内随时间而变化。腐蚀一个诚实的政府，比扭转腐败的生活方式要容易得多。但从腐败到诚实的转变有时也能做到。在对2013年非洲国家经济进展的报道中，《经济学人》杂志指出：“我们的记者访问了23个国家，从未遇到索贿，这在十年前是不可想象的。”

## 外部成本与收益

通过市场做出的经济决策并不总是优于政府制定的决策。这在很大程度上取决于市场交易是否真实反映了交易的成本和收益。在某些情况下，市场做不到这一点。

当有人购买了一张桌子或一台拖拉机，它们是否值那么多钱，就要由做出购买决定的购买者用行动来回答。然而，当电力公司购买煤矿用于燃煤发电时，发电过程中的很大一部分成本是由那些吸入烟尘，以及房子和汽车被烟灰弄脏的人来承担的。这些人支付的清洗、粉刷和医疗费用在市场上并没有被纳入考量，因为这些人没有参与到煤炭生产者与电厂的交易中。

这种成本被经济学家称为“外部成本”，因为它由产生这些成本的交易双方之外的第三方承担了。于是，外部成本在市场中不会被计算在成本内，即使它们非常高昂——不仅包括货币损失，还可能包括健康受损和早逝。虽然在许多决策上市场比政府更有效，但是有关外部成本的决策就是一种政府比市场更有效的决策。即使米尔顿·弗里德曼这位自由市场的拥护者也承认，存在“某些对第三方的影响，并且无法对这些影响进行收费或补偿”。

清洁空气法旨在减少有害气体的排放。清洁水法以及防止将有毒废物排放到危害公众的区域的法律，同样也使人们在做决策时考虑外部成本，若没有这些法律，外部成本在市场交易中将常常遭到忽视。

同样，也有一些交易会使决策方以外的人受益，虽然他们的利益并没有被考虑在内。汽车和货车装上挡泥板就明显能在暴风雨中使后车受益，使他们避免被前面的汽车或货车甩出的泥水弄脏挡风玻璃而模糊视野。即使每个人都同意挡泥板的利益超过了成本，但仍然没有合适的方式使人们能够在自由市场上购买这种利益，因为你不能从你购买并安装在自己车上的挡泥板中获益，只能从别人购买并安装在他们汽车或货车上的挡泥板中获益。

这就是“外部收益”。只要制定法律，要求所有的汽车和货车都安装挡泥板，政府就可以让整个社会集体获得外部收益，而仅靠个人是无法从市场上获得这种利益的。

还有一些利益是不可分割的。要么每个人都获得这种利益，要么就没人能获得。国防就是其中一个例子。如果个人必须在市场上购买国防，那么感受到外国势力威胁的人就会为枪支、军队、大炮和其他军事威慑和防御手段付费；而看不到这些危险的人就会拒绝为这些物品付费。但是，对于这两种人而言，军事安全水平是相同的，因为军队的支持者和反对者杂居在同一个社会里，敌人的行动带来的危险也

是相同的。

鉴于这种利益的不可分割性，即使是完全意识到军事威胁的人，以及那些认为国防收益大于成本的人，可能也会感到没有必要为此花费自己的钱，因为他们个人的贡献并不会对他们自己的安全（它主要取决于其他人贡献了多少）产生重大影响。在这种情况下，最终很可能会没有足够的国防，即使每个人都了解有效防御的成本，并认为收益要大于成本。

通过将国防决定集体化，并让政府做出决策，最终将更接近大多数人想要的结果，这是让单个个人分别做出决定无法达到的。即使是自由市场的倡导者，也很少有人建议让个人在市场上购买国防。

总之，有些事情政府能够比个人更有效率，因为外部成本、外部收益或不可分割性使得市场上基于个人利益的个人决策，不能很有效地衡量整个社会的成本和收益。

虽然在市场上，外部成本与外部收益并不会自动被纳入交易考量，但这并不是说不存在一些富有想象力的方式能够将它们计算在内。例如，英国的池塘或湖泊往往由私人所有，所有者会竭尽所能避免让他们的池塘湖泊受到污染。因为清洁的水更能吸引渔民或船夫使用池塘或湖泊并付费。商场也同样如此：虽然商场所有者在商场中配备椅子、休息间和安全人员，打造干净宜人的购物环境，所花费的资金并不是来自消费者，但是配备了这些设备和人员的商场能吸引更多的消费者，于是这样的商场要比没有这些设施的商场更有价值，凭借这些设备设施商场所有者能够从各个店主那里收取更高的租金。

虽然在有些决策上个人更有效，另一些决策上集体更有效，但是这种集体行动并不非得出自中央或地方政府，可以由个体自发地组织起来，解决外部成本或外部收益问题。例如，追溯到美国西部拓荒时期，人们在不属于任何人的广袤平原上放牛，于是存在过度放养牲畜

超过土地承载能力的危险，就像在公共地上放羊的例子一样，因为没有哪个牧民有动力去限制放牧的数量。

美国西部拓荒初期，养牛人自己组织起来，成立了牧场主协会，制定规则并以各种方式阻止新来者加入。这实际上是将平原变成了集体制定规则进行管制的集体所有土地，并由集体雇用的枪手保护。

现代贸易协会有时也能够比单个企业主更有效地为整个行业做出集体决策，特别是当市场经济中存在支持政府干预的外部性时尤其有效。这些私人协会能够推进信息分享，以及产品与程序标准化，让他们自己和消费者都能从中受益。铁路可以相互连接并规范轨道数据标准，这样火车就能够在不同铁路线上行驶；酒店可以规范房间预订程序，这样在不同地区间出行的客人都可进行预订。

总而言之，虽然在确定政府职能时需要严肃考虑外部性的问题，但外部性并不是粉饰理由，也不是神奇口诀，我们不能就此轻视经济学，盲目追求政治上有吸引力的目标。面对某一特定问题在市场激励和政治激励两者间的选择，我们都要仔细权衡。

## 激励与约束

政府当然不能与政治相分离，因此我们必须区分什么事情政府能够比自由市场做得更好，什么事情是政府出于政治激励与约束的影响倾向去做的，并记住它们之间的差异。当我们将政府仅仅看作社会的代理或整体的执行者时，我们就会模糊政府能够做什么和政府倾向做什么之间的区别。事实上，一国政府中的许多个人和机构都有各自的利益、激励和议程，它们会更多地对此做出回应，而不是对公共利益或政治领导者制定的政策议程做出回应。

即使在苏联这样的计划经济国家，政府的不同分支机构和部门也会追求各自的不同利益，并常常会对经济和社会带来不利影响。例

如，隶属不同部门的工业企业只要有可能，就不会在设备和供给上相互依赖。位于海参崴的一家企业可能会从几千英里外的明斯克的另一家企业订购所需的设备和供给物，只因为它们隶属于同一个部门，而不会从位于海参崴附近的隶属于别的部门的企业订购。于是一些原料被运往东边数千英里之外的地方，隶属于另一个部门的另一个企业，却在同一条铁路上，将同一种原料运往西边，而苏联的铁路本来就已经负担过重。

这种造成经济浪费的交叉运输是稀缺资源无效配置的情形之一，因为即使是在集权主义社会，政府也不是一个利益整体。在民主社会中，无数的利益集团自由地组织，并对政府的不同分支机构和部门产生影响，我们不可能指望政府组织都遵循一个连贯的政策，更不用说让代表公众利益的理想政府遵循一个政策了。在美国，一些政府机构一直致力于限制抽烟，而另一些政府机构却一直在对烟草种植进行补贴。参议员丹尼尔·帕特里克·莫伊尼汉（Daniel Patrick Moynihan）曾说："有时美国联邦政府就像交战中的君主国。"

普选政府基于政治激励会去做受大众欢迎的事情，即使结果比什么都不做或做一些不受欢迎的事情还要差。如今，几乎每个人都同意，尼克松政府在1971年实施的美国历史上第一个和平时期的全国性工资管制和价格管制，产生的效果完全与预期相反。

国际知名的经济学家亚瑟·F．伯恩斯（Arthur F. Burns）出席了这项重大决定的裁定会议，他强烈反对这项政策，但抗议无效。出席会议的其他人也并不是对经济一窍不通。尼克松总统自己也一直反对工资和价格管制政策提议，而且在转变为支持并接受这一提议的11天前还公开反对过它。但是通货膨胀下，来自公众和舆论的压力要求政府"有所作为"。

再加上第二年就要进行大选，政府当局不能眼睁睁地看着通货膨

胀失控而无所作为。据一位参加会议的人员回忆，除了这些政治因素，这次会议的与会者在当天“为他们做出的重大决策振奋不已”。回首往事，这位与会者后来又说道：“我们用了更多的时间讨论演讲的时机，而不是讨论经济方案将如何实施。”我们应该特别注意，在黄金时间播出总统演讲，会使当时非常受欢迎的电视节目《牧野风云》（*Bonanza*）因时间冲突而停播，这就会引起公众的不满。于是就发生了这样的事情：

尼克松的讲话尽管占用了《牧野风云》的播出时间，但还是引起了强烈反响。公众感到政府要整治那些价格欺诈者了……第二天晚上的新闻广播中，90% 的报道都关于尼克松新政，并且新闻报道都是正面的。而道琼斯工业平均指数上涨了32.9个点，是有史以来单日最大涨幅。

简而言之，这些管制政策在政治上获得了巨大的成功。但是造成的经济后果呢？

农场主不再向市场供应牛，农民也将他们的鸡溺死，而消费者则将超市货架上的物品抢购一空。

总之，人为的低价格导致了供给的减少和消费者需求的增加。例如，美国的牛更多地向国外出口——大部分是出口到加拿大，而不是在价格管制的美国市场上销售。这样一来，尼克松政府实施的价格管制，造成了与戴克里先统治时期的罗马帝国、恩克鲁玛统治时期的加纳，以及曾试图实施管制政策的其他时期和地区相同的结果。

在政治上，管制政策的制定和实施过程也不是独一无二的。资深经济咨询师赫伯特·斯坦因（Herbert Stein）曾参加尼克松政府的那次会议，25年之后，他体悟到：“政府制定政策时未能考虑未来，这种

情况太普遍了。”

或者我们可以说，政治的时间跨度总是要短于经济的时间跨度。在工资和价格管制政策的负面经济后果完全显现出来之前，尼克松已经以压倒多数的得票率再次当选。没有现值因素，来迫使政治决策制定者在当前的决策中考虑长期后果。

教育是因政治短视而被忽视的重要领域之一。正如一位印度作家所说：“没有人关心教育，因为要在教育领域取得成果需要很长的时间。”这种情况并不是印度特有的。从根本上改革教育，困难重重又耗时弥久，改革的结果也要等接受更好教育的人成年之后才会显现，因此在政治上，民选官员的权宜之计是将纳税人的钱更多地投向教育，以展示他们对教育的迫切“关心”，尽管这样只会增加漂亮的建筑物，对教育毫无益处。

政府决策运作中的约束与激励一样重要。作为法律规则的框架，约束非常重要且有益，这也意味着在约束下处理很多问题必须直截了当，而不能像在市场经济中那样渐进应对。对法律的绝对执行，防止了政府的巨大权力因为单个官员的自由裁量和心血来潮而滥用，并防止因此产生腐败和独断专行。

确实有许多事情需要酌情进行渐进调整，正如在第4章中提到的，因为绝对法律对于这些事情很难起作用，或造成的结果与预期目标相反。例如，尽管防治空气污染和水污染被普遍认为是政府的法定职能，而且由政府来防治污染可以比自由市场更经济、更有效，但是依赖绝对法律来解决这一问题会产生严重的后果。虽然“洁净水”和“清洁空气”这类绝对的措辞在政治上很有吸引力，但事实上并不存在这样的东西，从来没有过也永远不会有。此外，清除水或空气中的污染物所得到的回报也越来越少。

合理的做法是以大多数人都能接受的成本，降低水或空气里的污

染物，使它们的数量在致命程度以下。然而，随着洁净标准越来越高，为了消除那些更不明显或更具争议的小危害，这一成本将逐渐升高并超出收益。即使消除98% 的污染物的成本是消除97% 的两倍，而消除99% 的污染物的成本甚至达到十倍，都不影响“洁净水”这样的绝对措辞所表达的政治吸引力。不管是在严重污染，还是在消除了99% 的污染物时，这一政治辞令同样有效。这种情况早在20世纪70年代就已存在：

美国经济顾问委员会指出，将全美国的河流变得99% 纯净，而不是98% 纯净时，成本远高于清洁河流的收益，但是美国国会却对此置若罔闻。

根据污染物的种类，微量残留可能会也可能不会造成严重危险。但是在科学的层面上，并不能解决对水中污染物的政治争论，因为人们的热情会因没有提供所谓的“洁净水”而受到打击。不管水有多纯净，总有人要求清除更多的污染物。而且，除非公众理解清除更多污染物的逻辑和经济影响，否则这种要求会在政治上变得不可抗拒，因为没有哪个官员愿意在公众眼中变成清洁水反对者。

我们甚至不能确定降低极微量的物质是否会降低污染危害，即使该物质大量存在时确实会造成危害。而水中含有的极微量的砷，也可能有益于健康。俗话说：“剂量决定毒性。”许多物质都有类似的研究发现，包括糖精和酒精。虽然过量的糖精会增加实验鼠患癌症的概率，但低量的糖精却可能减少这些实验鼠患上癌症的概率。虽然大量酗酒会从各个方面缩短人的寿命，但适量的酒精，如每天一杯葡萄酒或啤酒，往往能减少高血压等威胁生命的疾病的发病率。

如果某种物质超过某一阈值后它才有害，那么就提出了这样一个问题：我们花费大量的金钱试图从空气和水中清除最后一小部分污染

物，是否必然会让公众更安全？但是，有哪位政治家愿意让人们把他看作阻止消除砷这种“水污染物”的人呢？

同样的原则适用于许多其他的情况，残留的微量污染物可能会造成重大的政治和法律冲突，并且耗费大量税收资金，但几乎注定不会为公众的健康和安全带来实际利益。例如，美国新罕布什尔州的一个有毒垃圾场的污染物引起了一场长达十年的法律战役。那里的污染物已经被稀释，就算儿童一年中有70天饮用这里的水，也不会危害健康，如果那里有儿童居住或玩耍的话——实际上并没有儿童。

最终政府花费了900多万美元治理污染，儿童即使一年吃245天这里的土也绝对安全。不仅如此，诉讼的双方都认为，即使什么也不做，超过一半的挥发性杂质也会在2000年之前全部挥发掉。但是，假想的危险和假想的儿童使得这种事情一再发生，耗费资金。

环境安全与其他类型的安全一样，某一方面的安全会带来其他方面的危险。例如，为了减少汽车废气排放，美国加利福尼亚州要求该州销售的所有汽油中都包含一种添加物。然而，这种新的添加物很容易从加油站的储油罐或汽车油箱中泄露，于是它一方面会污染地下水，另一方面还会导致更多的汽车火灾事件。同样，为了在发生车祸时减少伤亡，政府要求在汽车上都安装安全气囊，但是安全气囊本身也可能会导致儿童死亡。

所有的问题都在于渐进地权衡，以找到最佳的数量和安全度，因为在这个世界上，要找到绝对的安全，跟获得清洁度100%　的空气或水一样是不可能的事。个体在市场交易中始终要不断权衡取舍，但是反对人们追求更多的清洁空气、清洁水或更安全的汽车就等于政治自杀。因此，说政府能改善个体在自由市场上交易的结果，并不等同于说政府实际上确实要这样。

社会中最大的外部成本来自于立法者和官员，他们为了应对来自

利益团体或意识形态倡导者的压力，将几十亿美元的成本强加给他人，自己却不需要付出一分一毫。

美国的政府管制给大型企业员工造成的损失估计在每人7,800美元左右，给小型企业员工造成的损失在每人10,600美元。这意味着大量政府管制往往会让大型企业获得竞争优势，因为大企业在遵守这些规章制度时有明显的规模经济。

有些人会从政府管制带来的利益方面为其辩护，但是从经济的角度来看，问题是这些利益是否值得美国实施这些耗费数千亿美元巨额总成本的管制？在市场上，花费5,000亿美元的成本，必定要确保有消费者会为此买单，并带来超过5,000亿美元的收益。否则，该生产者可能就会破产。

然而，对政府而言，很少有激励和约束促使他们权衡成本和收益。政府往往振振有词，声称新的政府管制会解决某些问题或带来某些利益，并认为这样就足以让政府官员实施这项管制。政府管制还会带来一些可以想见的好处，成本则由纳税人来承担，于是对于实施更多的管制，激励更多而约束更少。《联邦公报》（*The Federal Register*）是收集美国政府法规的出版物，它的页数一直在增加。20世纪80年代里根政府执政时期，才很罕见地出现了页数下降。但是，在里根政府之后，《联邦公报》的页数又重新开始增加了。

我们一定要牢记，特定政策的目标与实际后果截然不同，同样我们也一定要牢记，某项法律的目的与该法律实际被用于什么样的目的也截然不同。例如，罗斯福总统在1933年利用总统权力在美国取消了金本位制，而这项总统权力是在第一次世界大战期间，由防止与敌国进行贸易的相关法律所授予的。但是当“一战”已经过去了十几年，美国已经没有敌国，这项权力仍然被保留了下来，并用于完全不同的目的。

危机创造了权力，但是权力不会随危机的终止而终止。立法者也并没有太大的兴趣废除过时的陈旧法律。当促使某些机构成立的环境消退时，这些机构更是不可能自行关闭。

考虑政府职能时，我们常常假定某些活动最好由政府承担，而不是交给非政府机构，仅仅因为这些活动过去都是由政府来开展的。邮递就是其中一例。印度允许私营企业从事邮件递送业务后，政府的邮递服务数量从1999年的160亿件，下降到了2005年的80亿件。印度也曾由政府经营电话公司，但是当这一领域向私营企业开放后，来自《华尔街日报》的报道称，这些私营电话公司“使得本地通讯、长途电话，以及移动电话服务、互联网等各项业务的服务质量都得到了提升，费用也随之降低”。

政府权力和活动，都不应该仅仅因为以往由政府实施，就想当然地认为必然还应该由政府执行。他们的激励机制、约束和行为记录都需要受到检查。

除了特定的政府政策或计划的某些优点或不足，在扩大政府作用时还应进行其他方面的考虑。约翰·斯图亚特·穆勒早在一个多世纪前就对此有所表述：

在政府现有职能之外增加的每一项功能，它对人们希望和恐惧心理的影响都会得到更广泛地扩展，并且越来越多地使活跃而富于进取的那部分公众变成政府的依存者，或者变成旨在组成政府的某一党派的依存者。假如公路、铁路、银行、保险机关、巨大的股份公司、大学以及各种公共慈善机构等，都变成政府的分支机构；假如市政公会和地方议事会以及现在委任给它们的一切，也都变成中央行政系统下的部门；又假如所有这些不同企业的雇员都由政府任命并支付薪金，指望政府来赐予它们生活上的提升；那么，即使宪法规定有新闻自由

和民众参与立法的自由，也不足以使这个国家或任何国家成为一个名副其实的自由之国。

# 第19章
## 政府财政

政府征税的意愿明显低于其消费倾向。

——亚瑟·F. 伯恩斯（Arthur F. Burns）

如同个人、企业和其他组织，政府为了持续存在必须拥有资源。几个世纪以前，政府直接占有人们的一部分农作物、牲畜或其他有形资产来获取这些资源，而在现代工业和商业社会中，政府以货币的形式占有国民产出的一定份额。然而，这些财政事务对经济的影响，远不止金钱转手那么简单。

当消费者使用的一些物品被征收重税，而另一些物品却免于重税时，他们就会改变购买决策。当一些产品被征收重税，而另一些却能得到补贴时，企业就会改变它们制造的产品种类。当投资收益的税率提高，投资者就会把钱投资于免税的市政债券，或转入税率低的国家；而当投资收益的税率降低时，则相反。总之，人们会根据政府财政的运行状况改变他们的行为。这些运行状况包括征税、出售政府债券以及各种当前的花钱方式，或允诺的未来开支，比如给银行存款做担保，建立覆盖一部分人口或所有退休人口的养老金制度。

2013年，美国政府花费了将近3.5万亿美元。处理政府财政运作带来的诸多复杂问题的方式之一，就是将这些复杂问题分解成政府筹资方式和政府支出方式，然后根据这两种方式的运作情况对整个经济

的影响，分别对两种方式进行检测。实际上，政府财政影响已经超出了国界线，对世界上其他国家也产生了影响。

不论是古罗马帝国、中国古代封建王朝还是现代欧美各国，获得财富一直以来都是政府最关心的事之一。现在，税收收入和债券销售收入常常是中央政府最大的资金来源。为政府活动筹资用哪种方式——是当前税收收入，还是用发行债券的销售收入（也就是负债）——会对整个经济产生深远影响。就像经济学的其他方面一样，事实相对来说很简单，但是用于描述事实的词语往往会导致不必要的误解或将事实复杂化。用于探讨政府财政运作的一些词语，如“预算平衡”“赤字”“盈余”“国债”，都需要进行清晰地界定，以避免误解甚至产生过于激烈的情绪。

当前所有的政府支出都来自税收收入时，政府就达到了预算平衡。如果当前税收所得大于当前支出，那么多出部分就是预算盈余。如果税收收入不足以覆盖政府的所有开支，就需要通过发行政府债券来弥补缺口，这时政府就处于赤字状态，因为债券是需要政府在未来偿还的债务。随着时间的积累，赤字的总和就是政府债务，即所谓的“国债”。如果这个词真的和它的字面意思一样，就应该包括该国所有的债务，既包括消费者的债务，还包括企业债务。但是，现实中国债只表示中央政府的债务。

政府收入的来源有很多，政府支出也用在许多不同事物上。包括当年项目，如公务员与军人的工资，各种政府机构运行所需的电力、纸张和其他物资，以及对当前和未来都有用的项目，如公路、桥梁和水电站等。

虽然在媒体和政治讨论中，政府支出的各个项目常常混为一谈，但是某种支出往往与支付这笔钱的特定筹资方式关联在一起。例如，对当前纳税人来说，税收适合用于支付政府提供的当前利益，而未来

也能够使用或收益的项目更适合发行债券，让未来世代支付一部分成本，如前面提到的公路、桥梁、水电站等。对城市政府来说，地铁和公共图书馆既能为当前一代人服务，又能为未来世代服务，因此建设成本需要进行合理分配，既征收当前的税收，也出售债券筹集未来纳税人的资金。

## 政府收入

政府收入不仅来源于税收及债券销售，还可以从政府提供的各种物品与劳务中收费，以及通过出售政府拥有的资产来筹得资金，比如土地、旧办公物品或剩余的军事装备。美国的地方、州和联邦政府都从它们提供的各种物品与服务中收费，从市政运输费用、市政高尔夫球场使用费，到参观国家公园的门票或在国有土地上伐木的许可费。

政府提供的物品与服务所收取的费用，很少能达到自由市场上提供同样物品与服务的企业收取的价格，因此政府销售也很少对具有多种用途的稀缺资源的配置产生同样的影响。总之，这些交易并不只是货币的转移，根本上来说，是用一种对经济运行效率产生影响的方式转移有形资源。

美国建国初期，联邦政府以各种方式从土著人或外国政府——如法国、西班牙、墨西哥和俄国政府——手里获得了大量土地并出售给公众。几个世纪以前，欧洲国家或其他国家的政府也常常出售能够参与各种经济活动的垄断权力，如销售食盐或进口黄金。世界上许多国家的政府都曾接管本国的工商业企业，20世纪后期，它们开始将这些企业出售给私人投资者，以便使经济更加市场化。政府获得金钱的另一种方式是开动印钞机，历史上各个时期的许多政府都曾这样做。然而，由此带来的通货膨胀所造成的灾难性后果，使得这种普通的方法对大多数政府而言，都具有很大的政治风险。即使是美国联邦储备系

统，在它想要印更多的钞票时——比如21世纪初为应对美国经济萧条出台的政策，仍然要创造一个新的名词“量化宽松”，比起直白地说“印钞票”，很多人都无法理解这个新词。

税率与税收收入

“死亡和税收”一直以来被认为是不能避免的现实。但是，实际上运用何种方式来获取税收，以及推行何种税率，会极大地影响个人、企业和整个经济会做出的反应。根据这些反应的不同，较高的税率可能会、也可能不会带来更高的税收收入，较低的税率是否会带来更高的税收收入，也同样不确定。

当税率提高10%，有些人可能会认为税收收入也会增加10%。但实际上，更多的人会搬离重税地区，或较少购买重税商品，增加的税收收入也就可能因此远少于预计数额。在某些情况下，税率提升可能使税收收入下降。

当2008年马里兰州批准并实施对年收入为100万美元及以上人群提高税率时，居住在马里兰州的这一收入人群从将近8,000人下降到不足6,000人。虽然马里兰州此前预计能够从此类人群中增加1.06亿美元的税收，但实际上，税收收入下降了2.57亿美元。2009年俄勒冈州对年收入250,000美元及以上的人群提高所得税税率时，税收收入也下降了500亿美元。

相反，1997年美国联邦政府将资本所得税率从28% 降低到20%时，政府曾估计资本所得税收入将会少于1996年的540亿美元，也低于税率保持不变时预计的未来4年收益所得税收入总额2,090亿美元。但是，资本所得税率降低后，联邦政府的资本所得税收入反而增加了，在接下来的4年里，资本所得税收入达到了3,720亿美元，几乎是原税率下预计数额的两倍。

人们会根据更有利的投资前景调整他们的行为，扩大投资规模，于是相较原来的高税率、低投资总量，新的低税率吸引了更多的投资，使得政府获得的总收入也更多。例如，投资者不再把资金用于购买免税的市政债券，他们现在会将资金投资于回报率更高的实际物品和服务的生产，因为这样更有利，低税率让他们能够保留比以前更多的收益。免税债券的回报率通常要比收益需要纳税的证券更低。

如果免税市政债券的回报率是3%，而需要纳税的企业债券的回报率是5%，那么收入税率50% 的人群，最好选择回报率为3% 的免税市政债券，而不是收益率5% 的企业债券，因为企业债券的收益有一半需要纳税，只能剩下2.5% 的收益。但是，如果收入的最高税率被削减至30%，那么相同收入区间的人，就会购买企业债券，因为纳税后仍然留有3.5% 的收益。基于该收入区间内的人口数量和他们购买债券的数量，政府可能最终会征到更多的税收。

不必惊讶，许多企业因降低售价而获得了更多利润，因为虽然单位销售利润率降低了，但销售量却增加了，因而总利润也就增加了。税收是政府收取的价格，有时候政府也可以在低税率下获得更多的总收入。这取决于初始税率的高低，以及人们对税率升降会有怎样的反应。当然，有些时候，较高的税率会相应带来更多的税收收入，而较低的税率带来的税收收入则较少。

税收收入并不自动随税率同方向变动，世界各国都是如此。1991年至2001年间，冰岛的企业所得税税率从45% 降到18%，相应的税收收入却增加到原来的3倍。为了逃避税率上升，英国高收入人群开始迁移，就跟马里兰州和俄勒冈州的情况一样。《华尔街日报》在2009年曾报道：“英国计划将最高个人税率提高到51% 之后，许多对冲基金的经理和其他金融服务业的专业人员都在逃离英国。律师估计，在过去的一年时间里，已经有近150亿美元的对冲基金转移到了

瑞士，而且可能还会更多。”

政治和媒体上经常提到政府“增税”或“减税”，这些名词模糊了税率和税收收入之间的本质区别，政府能够改变税率，但是公众对此的反应也许能够带来税收收入增加，也可能带来税收收入的减少，到底是增加还是减少则取决于环境和反应。“5,000亿美元减税”或“7,000亿美元增税”的提案是彻头彻尾的误导，因为政府所能做的只有改变税率，只有等税率变动产生实际影响，纳税人做出相应调整之后，政府对税收收入的实际影响才能确定。

税收的影响

知道谁应该依法给政府缴纳一定的税收，并不能直接告诉我们谁最终承担了税收负担。因为在某些情况下，税收负担能够被转移到其他人身上，而在另一些场合却不会如此。

政府税收由谁支付，支付多少？

我们不能仅仅根据税法或基于税法的估计来回答这个问题。我们已经知道，人们可能通过改变自己的行为来对税收变化做出反应，而且为了避税，不同的人改变其行为的能力也不同。

投资者可以投资于回报率较低的免税债券，也可以投资于回报率高但需要纳税的其他资产；收入来源单一，只拿工资的工厂工人则没有选择，他所得到的薪水已经扣除了需要缴纳给政府的各种税收。各种复杂的财务咨询能够帮富人避税，但是这些复杂的咨询需要依赖律师、会计师和其他专业人士，收入较低的人无法和富人一样逃避税收负担，最终他们缴纳的税收所占的比重可能高于那些收入更高、税率也更高的人群。

政府不只对收入征税，因此个人纳税总额的多少还取决于他需要缴纳的其他税收有多少，以及此人的处境如何。很明显，房屋和汽车

相关的税收仅限于房屋和汽车的所有者，而销售税则由购买需纳税物品的人支付，不同的人用于购买消费品的收入份额不同。低收入者的大部分收入往往都用于购买消费品，而高收入者则将大部分收入（有时是很大部分）用于投资。

最终，与高收入者相比，低收入者往往要将更大份额的收入用于支付销售税。销售税是一种“累退”税，而与之不同的“累进”税是收入越高，税率也越高。社会保险税类似于累退税，因为只有收入在某一水平下的人才需要缴纳，而收入高于这一水平的人则不用缴纳。收入税正好相反，某一水平以下的收入是免税的。不同种类的税收有不同的规则，理论上要计算出税收对不同人群产生的总影响并不容易，在实践中就更难了。

税率相关的问题和争论常常聚焦于对“富人”和“穷人”征税所产生的影响，但事实上，征税的对象是收入，而不是财富。一个真正富裕的人，根本不必去工作，他可能年收入很低或根本没有收入。不仅如此，即使他年收入很高，所得税率也很高，征税也不会触动富人积累的财富。我们在讨论税收问题时所说的“富人”，大多数实际上并不是富人，而仅仅是那些在赚取数十年低收入后进入一生中最高收入阶段的人。“累进的”收入税往往影响的是这些人，而不是真正的富人。

每个人都同时缴纳累进税和累退税，还有一些税收，有些物品需要缴纳，有些则不需要缴纳，因此要判断某个人缴纳的税收占整个国家税收的多大份额并不是件容易的事情。

当经济行为发生改变，要确定真正负担某种税收的人是谁就更困难了。例如，美国用于社会保险的税收有一半来自雇主，用于失业金的税收则全部由雇主缴纳。然而，正如我们在第10章中所看到的那样，雇主愿意为某名工人的劳务开多少工资，取决于雇用该工人能给企业带来多少收入。但是，如果社会保险、失业金和其他就业成本加

起来总共为10,000美元，那么一个能给公司带来50,000美元销售收入的工人，可能连45,000美元都不值。这时，雇主为该雇员的服务的支付的工资上限为40,000美元，而不是50,000美元。

即使该工人并不直接支付这10,000美元，如果这个工人得到的工资比没有社会保险时低10,000美元，那么这些税收的负担实际上也落在了该工人肩上，而不论是谁向政府缴纳了这笔税款。这就类似于向企业征税，企业会涨价。消费者最终可能不需要承担这部分税负，也可能承担部分或全部税负，取决于税收的属性和市场上的竞争。总之，向政府直接纳税的官方法定义务，并不能说明谁最终承担这一经济责任。

某些地方的企业或产品需要缴纳的某些税收无法转移给消费者，只要消费者有其他选择，能够购买没有此类税收的地方生产的同种产品。就像第6章曾提到的，虽然南非政府对一盎司黄金征收10美元税收，在世界市场上，南非的黄金却不能比没有这项税收的国家生产的黄金高10美元，只要消费者关心的只是黄金，而不管它是在哪个国家生产的。如果南非政府禁止从没有这项税收的国家进口黄金，那么在南非境内生产和销售的黄金价格可能会上升10美元。如果周边的其他黄金生产国向南非运输黄金的运输成本为每盎司2美元，那么南非境内的黄金价格也会上升。但是，这样的话，只有这每盎司2美元的税收能够通过价格上涨转移给南非消费者，其他8美元税收不得不由南非黄金生产者自己消化；同样，在南非境外销售黄金，10美元税收也必须由他们自己消化。

不论是哪种产品、哪种税收，税收负担实际由谁承担是由许多经济因素共同决定的，并不仅仅取决于法律要求谁向政府缴纳这笔钱。

通货膨胀能够以其他方式改变税收的影响。在所谓的“累进税”下，收入更高的人不仅支付更多的税收，而且税收占其收入的份

额也更大。在高通货膨胀时期，收入微薄的人会发现，他们的货币收入和生活成本都增加了，尽管整体来看他们甚至买不起和以前一样多的实际物品和服务。但是，税法是基于货币来征税的，当中等收入市民的名义收入上涨到曾经只有富人能达到的水平时，他们就要将收入的更大份额用于纳税。总之，通货膨胀与累进所得税的结合意味着实际收入的税率上升，即使税法并没有改变。相反，通货紧缩时期意味着实际收入的税率下降。

当收入以资本利得的形式存在，通货膨胀的影响会更加严重，因为在投资与获得回报之间（或者期望获得回报的时间点，因为预期并不总能实现）存在着时间间隔。如果企业进行了一项1,000万美元的投资，而物价水平在几年间翻了一番，这项投资将价值2,000万美元，即使它没有赚到任何钱。由于税法基于货币价值计税，企业就必须为多出来的1,000万美元纳税，即使投资的实际价值并没有增长。

不论这样的企业损失了多少，更大、更根本的问题是通货膨胀对整个经济的影响。金融市场根据预期回报来进行投资或拒绝投资，在持续通货膨胀和高资本所得税时期，曾经合适的回报率不再具有吸引力，因为对实际资本利得的税率更高了，而且即使根本没有实际资本利得也可能要缴纳资本所得税。投资水平的下降意味着经济活动水平的下降和工作机会的减少。据一位商业经济学家所言：

> 20世纪60年代末到80年代初，资本的实际税率平均超过了100%。从1968年到1982年，实际资产价值（根据通货膨胀调整后的股票价格）暴跌了将近2/3，这也许并非偶然。这一时期生产率降低、通货膨胀率上升以及美国经济普遍低迷共存。

## 地方税收

税收既存在于国家层面，也存在于地方层面。在美国，地方征收的财产税为地方政府提供大部分收入。像其他政府部门一样，地方政府也倾向于最大化自己的收入，反过来又促使政府官员用这些税收谋划再次当选，塑造最好的公众形象。但是，与此同时，税率上升会产生不利的政治影响，降低官员再次当选的可能性。

地方官员为逃避这种困境有多种方式，其中一种也被联邦政府官员使用，即发行债券以支付目前的大部分支出，从而产生可以分配的直接利益，并因此获得选票，未来的纳税人在债券到期时将不得不支付这笔债务。而大部分未来的纳税人现在还太年轻，无法参加投票，还有一部分未来纳税人甚至还没出生，目前的赤字支出最大限度地提高了眼下的政治利益，同时最大限度地减少了对当前纳税人和选民的影响。

财政赤字开支之所以对地方政客特别具有吸引力，其中一个原因就是许多市政和国家债券都是免税的。对于高收入人群来说，这样的债券尤其有价值，因为高收入人群面临很高的联邦税负。于是，大量资金被投入当地靠发行免税债券筹资的项目，而不管这些项目是否满足成本收益的标准。高收入购买者为这些债券支付的，就是免于联邦税负的收入。与私营经济中债券或股票购买者不同，这些免税地方政府证券的购买者，并不关心该证券所投资的特定项目是否实现了其目标。即使这些免税债务支持的项目未能实现它们的目标，纳税人也必须偿还债券持有者。

从配置具有替代用途的稀缺资源的角度来看，最终这些基于政治选择的项目能够获得的资源比它们在私人自由市场上能获得的更多，但其中有些资源在其他地方会更能发挥价值。从政府收入的角度看，地方政府能够轻而易举地出售债券，政府债券的利率也低于私人证券，因为私人证券的购买者必须缴纳所得税。地方政府从中获得的财

政收入，就是国家相应损失的财政收入，因为国家无法对这些地方债券征税。最后，地方纳税人在未来将遭受损失，为这些用免税债券方式融资的政治项目缴纳更高的税负。

不提高地方税率就能提高地方税收收入的另一种方式，是以高价值的资产取代低价值的资产，因为在既定的税率下，高价值的资产能够带来更多的税收收入。只要宣布低收入和中等收入社区中的房子和企业是“破旧的”，并利用强制征用权来获得这些财产并转移给商场、宾馆或娱乐场地建设企业就能实现这样的替代效应，从而获得比现有房主和企业所有者缴税额更高的税收收入。

这些房主和企业所有者得到的补偿一般比他们损失的资产的市场价值低得多，但这些愤怒的房主和企业所有者往往只能影响很小一部分选票，如果准确计算的话，地方官员不必担心这部分选票会影响最终结果。地方官员往往还能够在媒体上和公开场合中让其他人相信，正是这些被驱逐的房客、房主和企业所有者的“自私”阻碍了整个社区（地区）的“进步”。

当地“再开发”前后拍摄的照片，显示了更新、更有档次的社区取代了旧的社区，也展示了这种明显的“进步”。但是，这种地区性进展，大多数都是全国范围的零和博弈过程的一部分：本可在某个地方建设的东西，要移到另一个地方建设，只因为对新业主来说，罚没财产的成本要低于它在自由市场中的成本。但是，新业主的财务收益是老业主的财务损失。即使最初的所有者获得的补偿是其财产的全部市场价值，也仍然低于财产对他们而言的价值，因为显然在被强行征用前，他们并不准备出售自己的财产。在这种情况下，已经不仅仅是零和过程，还是一个负和过程，即一方的损失超过另一方所得。

2005年，在凯洛诉新伦敦市案中，美国最高法院的判决扩大了政府为“公共利益”使用行政权征用资产的权力，延展了宪法赋予的为

了“公共用途”（如建设水库、桥梁或公路等）征用私人财产的权力。对已经在行使的将私人资产从一种用途转移到另一种用途的权力而言，这项判决是一种确认，即使转移后的另一种用途是修建游乐园或其他娱乐设施。

从配置具有多种用途的稀缺资源的角度来看，其经济含义是可替代用途的价值不必高于原来的用处，因为其他用途的使用者不必竞价就能从原来的所有者手上获得这笔资产。想要获得这些财产的人，只要依靠政府的强制征用权，由政府将征得的财产，以低于原有业主自愿转让时能接受的价格卖给他们。

政府债券

出售政府债券就是借钱，并用未来的税收收入来偿付。顶着“国债”的名头，政府债券也很容易引起混淆。这些债券与其他债券一样，其实只是一笔债务，但是根据环境的不同，一定量的债务具有的经济意义将截然不同。无论是对政府而言，还是对个人而言，都是如此。

对工厂工人来说的巨额债务，对百万富翁来说可能不算什么，他在方便时可以轻而易举地偿清这笔债务。类似地，若一个国家的收入较低，该国的债务就会引发危机，而国民收入较高，其债务也就容易管控。因此，虽然公众持有的美国国债在2004年达到了创纪录的新高，但只占当年国内生产总值的37%。而在几十年前，美国国债数额虽然较小，却在国内生产总值中占有更大份额。1945年，美国国债超过当年国内生产总值的100%。

与其他统计总量一样，国债也会随着人口和国民收入的增加而扩大，而且通货膨胀也会降低一定量的金钱所代表的真实财富或实际负债。这就给批评执政党的人制造了政治机会，他们借此抨击政府积欠

下巨额债务，遗留给未来世代偿还。根据某个国家在某一时刻的特定环境，这种情况可能会引起强烈关注，而这些批评也可能仅仅是一场政治演出。

国家债务不仅需要和国民产出或国民收入进行比较，而且也要与该国某一时期的其他数据作比较。例如，在1945年美国联邦债务达到2,580亿美元，而当时美国的国民收入是1,820亿美元。换句话说，美国国债比其国民收入高41%。因为这些国债要支付第二次世界大战的巨额支出。而不抵抗法西斯或日本帝国主义的成本更高，以致高额的国债在当时不过是次要的问题。

即使是在和平时期，如果一国的公路或桥梁因缺乏维护和修整而坍塌，这虽然不会显示在国债的统计数据上，但是被忽略的基础设施也会成为负担，传递给下一代，正如国债会传递给下一代一样。如果维修成本带来的好处是值得的，那么通过发行国债来获得重修这些基础设施的资金就是合理的。而且，与不发行债券相比，未来世代的负担也并不会因此更大，只不过它是以欠债的方式，而不是以坍塌或危险的基础设施的方式存在，而且如果长期忽视不管的话，由后代人来修复的费用可能更高。

战争时期和和平时期的政府花费，都可以由税收收入或出售政府债券获得的资金来支付。哪种方法更经济部分取决于这笔资金是用于购买当前物品和劳务，如政府部门的用电和纸张或军队所需的食物等，还是用于增加资本存量，如供后代在未来使用的水电站或国家高速公路。

用负债来进行长期投资对政府而言是合理的，就像个人借入超过年收入的资金用于购买房屋一样。同样道理，那些为了享受现在的奢靡娱乐生活而贷款超过年收入的人，纯粹是超前消费，很可能会遇到财务问题。政府为了当前利益而将成本传递给下一代来支付，道理是

一样的。

评估一国债务时，还必须考虑债权人是谁。政府将其所有债券都出售给自己的国民，与将所有或很大一部分债券出售给外国国民有很大的不同。区别在于，国内债券的持有人也是缴纳税收以偿还债务本金及利息的人。“我们欠了自己的债务”有时就用于描述这种情况。但是，如果美国政府发行的债券很大一部分被中国人或日本人购买，那么债券持有者与纳税人就不再是同一群人。中国和日本的未来世代，将能够从未来几代美国人那里获得财富。2011年，大约有一半的美国联邦债券（46%）都由外国人持有。

即使一国国债全部由本国国民持有，不同人持有的债券份额不同，承担的税收份额也不同。这在很大程度上取决于后代如何获得发行给当代人的债券。如果下一代人仅仅继承了当代人购买的债券，那么他们既继承了这笔债务，又继承了偿还这笔债务所需的财富，因此新的负担并没有代代相传。然而，如果上一代人将他们的债券出售给下一代——不论是通过个人卖给个人的方式，还是政府通过发行新债券来兑现原来的债券——那么，上一代人的债务就得到了清算，并传给了下一代人。

财政安排及其影响不应该掩盖真实物品与服务的变化。美国在第二次世界大战期间积累起来的巨额国家债务，并不意味着当时的美国人通过借债凭空获利了。坦克、轰炸机和其他用于战争的军事装备和军需品，都是在当时的美国经济中生产的，以当时美国工业本来可以生产的消费品为代价。这些费用并不是从其他国家的人那里借来的。美国的消费者只消费了很少一部分美国的产出。

从财政上看，这场战争的费用综合运用了提高税收和销售债券这两种方式。但是，无论两者如何组合，都不能消除那一代人因为战争而在生活水平上的牺牲。某种意义上，只有“二战”一代把他们在战争

期间购买的债券卖给其他人，才能弥补他们的牺牲，也只有这样，第二次世界大战的费用负担才能够传递给下一代。然而，事实上，战时通货膨胀意味着，债券在兑现时的实际购买力并不如他们在战时购买债券时的购买力大。“二战”一代永久地承担了其中的损失。

一般而言，无论政府是通过征税，还是出售政府债券的方式获得资金，都不能减轻当前民众的经济负担，除非政府将债券出售给外国人。然而，即使在这种情况下，也仅仅是延迟了负担。这种选择可能对政府的政治意义更大，因为当前的开支不是全部通过征税筹来的，还依靠出售政府债券补充税收收入的不足，此时政府面对的阻碍就会更少。这一便利往往会诱使政府通过出售债券来为当前的支出筹资，而不是只为长期项目利用债券筹资。显然，当权者可以通过财政支出让当前的选民获利，并将成本转移给当时还年幼没有选举权的人（包括未出生的人），然后从中获得政治利益。

虽然政府债券到期后需要偿还，但是政府往往会发行新的债券，这样国债其实是被转移了，并未得到偿清，尽管在特定历史时期，一些国家会偿清部分或全部的政府债券。这并不意味着，出售政府债券就没有成本或风险。政府的成本包括必须支付的国家债券利息，但更重要的是给经济带来的成本，政府吸收的投资资金本可以被投入私有部门，增加该国的资本设备。

当国债达到一定规模，投资者就会开始担心政府债券到期时，它是否还能在不通过提高利率来吸引购买者的情况下转移出去，而提高利率又会阻碍未来投资的预期，这一预期会立即抑制当前投资。提高政府债券利率，往往会影响其他利率，金融市场上为争取投资资金而展开的竞争会使其他利率也上升，反过来又会减少贷款以及持续繁荣所需要的总需求。

这一危险的严重程度取决于国债的规模——不是绝对量，而是相

对于国民收入的规模。职业金融家和投资者对此了如指掌，如果相对于经济规模而言算不上是巨额债务的话，即使有破纪录的高额国债也不会产生恐慌。21世纪初，众多政治辞令粉饰了政府的预算赤字以及不断膨胀的国家债务，但杰出的经济学家迈克尔·博斯金（Michael Boskin）却在2004年说："狂飙的预算赤字对华尔街来说不过是打个呵欠的事。"当赤字规模在2005年降到2004年赤字水平以下时，金融家的行为被证明是正确的。据《纽约时报》报道：

令人吃惊的是税收收入，它比2004年增加了15%。公司税收入在连续四年低迷后，激增了40%，个人税收入也增加了。

旁观者为之大吃一惊。历史上不是没有过不提高税率却增加税收收入的先例。实际上，很多地方都发生过税收收入增加而税率降低，并且发生过很多次。

虽然在有些情况下，国债的绝对规模可能会夸大该国的经济风险，但是在另一些情况下，也会低估风险。如果政府即将面临大量的金融负债，并且不在政府预算中，那么官方的国债可能会大大低于政府的全部负债。

例如，相较贷款担保额度，21世纪初美国的房地产金融危机爆发后，联邦住房管理局手头上的钱要比预计的少得多。随着越来越多的抵押贷款违约，联邦住房管理局伸手向财政部要更多的钱也只是时间问题。但是，从财政部转移的这类资金，都会增加官方年度赤字，成为国家债务，这会在选举前带来不利的政治影响。

虽然2009年《华尔街日报》报道称，联邦住房管理局的"储备资金已经所剩无几，很有可能最终会要求纳税人买单"。但是，这种紧急救助直到2013年才发生，因为2012年要举行大选。

财政部给联邦住房管理局提供了17亿美元，自此政府的金融债务

才被写进官方的年度赤字报告中，成为国家债务的一部分。然而，在政治上，管理当局不可能让联邦住房管理局对其担保的抵押贷款违约，所以在财政部救市实施之前，该金融负债就已经被列入了官方的国家债务中。

随着美国的国家债务在2013年上升至近17万亿美元——是美国国内生产总值的一倍多——华尔街没法再像9年前博斯金教授说的那样打呵欠了。

世界大战结束时国家债券和国内生产总值一样多甚至更多是一回事，回归和平意味着军队支出急剧下降，随后几年这些国家债务将会得到支付。但是，在和平时期拥有如此多的国债就要做出更艰难的抉择，因为政府不能像战后那样降低财政支出。

## 对商品与劳务的收费

前面已经提到，地方政府与中央政府都会提供各种商品与劳务并从中收取费用。这些收费与它们在自由市场上的价格差别很大，因为设定这些费用的官员面对的激励，不同于自由市场上的情形。因此，对具有多种用途的稀缺资源的配置也不同。

城市公共交通运输曾经由私人企业提供，它们收取的费用既包括经常性支出——如购买燃料、支付司机工资等，又包括长期成本——如车辆报废后用于购买新公共汽车、电车和地铁车厢的费用，还要提供足以让投资者继续投资的一定回报率。然而，多年后，许多私有市政交通系统变成了政府所有。因为公共交通的价格受到市政当局的管制，而且政府不允许公共交通系统将收费提高到足以维持经营的水平，尤其是在通货膨胀时期。例如，多年来纽约的5美分地铁票价在政治上一直是神圣不可侵犯的，即使是在高通货膨胀时期，所有其他物品的价格都在飞涨，包括维持地铁运营的设备、供给品和劳动力的

价格。

很明显，在这种赔钱的情况下，私人拥有的地铁系统将无法生存。因此，这些系统的所有权就转移给了市政府。虽然市政交通仍然在赔钱，但这些损失如今由税收收入来补偿。

避免损失的激励，对于面临破产威胁的私有企业是至关重要的，但是在市政府拥有的运输系统中，损失自动由税收收入来补偿，损失带来的激励即使没有消失也变弱了。于是，即使成本大于乘客愿意为之付费的利益，公共交通仍然会继续提供服务。换句话说，由于来自纳税人的补贴，那些对于经济体中的其他人来说更有价值的资源，被配置给了市政交通。

使政府提供的商品和劳务的定价低于私人部门的价格，这样的激励绝不仅限于市政交通系统。较低的价格会带来比高价格更多的需求，掌握政府提供的商品与劳务定价权的人，有动力确保所售商品与劳务具有持续充足的需求，这样他们才能确保自己的工作稳定。不仅如此，相对于高价格，低价格降低了产生政治抗议和政治压力的可能性，因此当价格被置于自由市场上本应具有的水平之下，控制政府提供的商品与劳务的工作就会变得更容易、更安全，压力也更少，因为在自由市场上成本要由销售收入来弥补。

当来自商品与劳务的收入收归国库所有，而不属于提供商品与劳务的政府部门时，这些政府部门就更没有动力去收取足以补偿供应成本的价格了。例如，优山美地国家公园、黄石和其他国家公园的门票收费都要上缴美国国库，而这些公园的维护费用也来自国库，即来自一般税收收入。于是，对于经营国家公园的官员而言，并没有动力去收取更高的费用来补偿经营公园的成本。

即使公园和设施由于拥挤和过度使用而损坏，他们也仍然没有动力提高门票，因为国会将授权从一般税收收入中拿出多少资金给这些

公园才是重要的问题。简言之，在这些情况下，并不存在正常的价格机制，能够让消费者在物资分配上进行自我调节，并让生产者将成本控制在消费者愿意支付的价格以下。

价格与成本的分离，给当选或任命的官员制造了政治机会，使他们能够给老年人低价格来迎合一些特殊利益。例如，老年人只需要一次性支付10美元，就能得到一个在余生免费参观任何国家公园的通行证，而其他人每次进入任何国家公园都需要收费25美元。老年人往往比普通人能获得更多好处，但是在政治上而言，更重要的是老年人更可能去投票这一事实。

虽然在许多情况下政府提供的商品和劳务的价格低于成本，但是在另一些情况下，这些服务的定价远高于成本。例如，政府在建造桥梁时，常常向桥梁的使用者收取通行费，在未来几年中弥补桥梁的建造成本。然而，在收回几倍于初始成本的费用之后，或用于维护和修理的必要费用只占通行费的一部分时，政府继续收取通行费的情况并不少见。

只要主管桥梁的政府部门被允许继续收取通行费，它们就完全有动力使用这笔钱补贴其他项目，也就是扩大这些部门控制的官僚系统。例如，主管桥梁的机构可能会决定，在桥梁横跨的水面上发起或补贴渡轮服务，以满足过往者的一项“未满足需要”。正如第1章中提到的，任何经济体中都有“未满足需要”，只要渡轮收费足够低，总会有人使用渡轮，反过来又证明了政府所说的“需要”是存在的，即使收费远不能补偿渡轮服务的成本。

总之，如果桥梁与渡轮在自由市场上独立运营，两方都必须收取费用来弥补成本，资源将不会分配给渡轮。更重要的是，将分配给渡轮的资源用于其他用途，可能会产生更大的价值。

例如，在加利福尼亚州，从旧金山到索萨利托和拉克斯博的渡轮

每年有200万班次，每次都会获得15美元左右的补贴，每年总补贴金额达到3,000万美元。2012年开辟的从南旧金山到奥克兰以及阿拉米达的渡轮线路，平均往返票价为14美元，每张往返票从纳税人和通行费中获得的补贴金额高达94美元。毫无疑问，这条新渡轮线路提供的服务能够使乘客受益。但是，相关的经济问题是，收益是否能覆盖成本。在这个例子中，每趟渡轮往返的成本是108美元，而乘客只支付了14美元。要确定收益是否真的值得每趟花108美元的成本，唯一的方法是每张往返票收108美元。但是，如果掌管渡轮的政府官员很容易就能够从纳税人和桥梁使用人那里获得补贴，他们就不会有动力去收取足以支付成本的价格。

有时候，用税收来补贴政府提供的商品和劳务被认为是合理的，因为如若不然，“穷人”将不能获得这些商品或服务。我们暂且先不考虑大多数“穷人”是一个永久的阶级，还是一些暂时处于低收入阶层的人（包括与中产阶级或富裕的父母一起生活的年轻人），甚至假定我们接受这样的观点，认为某些特定的商品和服务对“穷人”而言是不可或缺的，但是仅为了帮助一小部分人而对使用这些商品和服务的每个人都进行补贴，似乎比用现金或代金券来补贴“穷人”，同时让其他人自己付费效率更低。

不使用纳税人的钱进行交叉补贴，而是通过向一些人（如桥梁使用者）收费来补贴另一些人（如乘坐渡轮的人）时，也适用同样的道理。补贴“穷人”这一理论的缺陷还表现在，税收补贴经常被用于补助那些“穷人”很少使用的财政项目，如城市高尔夫球场或交响乐团。

一般而言，政府从商品与劳务中获得的收入并不只是货币转移的问题，它还对经济中的资源进行了重新配置，而这种配置常常并不能让全体人民获得最大净收益。

## 政府支出

政府花费可能是自愿的，也可能是非自愿的。官员可能会主动创建一个新项目或新部门，增加、减少拨款。但是，当经济衰退使得更多人失业时，政府可能会被迫根据现有法律支付失业保险。当农民获得大丰收，以致不能以农业补贴法所保证的价格出售所有农产品时，政府也有法律义务去购买过剩的农产品。失业补偿金与农业补贴只是所有“政府津贴”项目中的两个。只要补贴这些项目有相关的法律支持，它们的支出就不为任何行政管理部门所控制。只有将已实施的既定法律废止，才能终止该项支出，然而这样做就意味着，要冒犯所有从这些法律中获益的人，他们的数量要比起初支持该法律通过的人数多得多。

总之，人们往往将政府支出及其造成的年度赤字与不断膨胀的国债总量归咎于执政的官员，但是大部分这类支出并不由他们的决断，而是来自已有的法律规定。比如，美国2008年年度财政预算在医疗保险、医疗补助计划和社会保险上的非自主性支出比军费预算还要多，而此时美国正处于战争状态。

与税收一样，政府支出也会对经济产生影响，而且在一定程度上，支出的去向与税收收入的来源，都不是当前政府所能控制的。当经济中的生产与就业下降时，来自企业与工人的税收收入往往也会减少。与此同时，失业补偿金、农业补贴和其他费用则会增加。这意味着政府收入在减少，支出却在增加。因此，总的来说，衰退时期，政府增加经济体的购买力，往往能缓解产出和就业的下降。

相反，生产与就业繁荣时期，税收收入增加，需要政府财政帮助的个人或企业却在减少。因此政府往往会在这一期间降低经济体的购买力，否则就可能发生通货膨胀。这样的制度安排有时被称为“自动

稳定器”（automatic stabilizers），因为它们不需要任何政府机构做出决策，就能在经济中实现向上或向下的逆向运动。

有时，人们会要求政府支出更多，但通常缺乏现实支持。不论是地方层面还是国家层面，许多政府项目除了宣称能带来某些利益外，还宣称这笔资金在花出去后，可以回收并再次使用，从而创造出几倍于最初开支的财富。事实上，不论是政府还是私人，花费的任何一笔钱都会被再次花费出去。政府从一方（纳税人或购买政府债券的人）把钱转移到另一方，最初拥有这笔钱的一方损失的购买力就是另一方得到的购买力。只有在某些情况下，政府比原来拥有这笔钱的人更可能在花费这笔钱时给整个经济带来净增长。约翰·梅纳德·凯恩斯对经济学的历史性贡献就在于阐明了这一情况可能出现的条件，但凯恩斯经济学对这一情况和其他领域的解释还存在争议。

要让经济走出衰退或萧条，凯恩斯主义政策给政府的处方就是花钱，而且是花掉比税收收入还要多的钱。根据凯恩斯主义经济学家的说法，这一赤字开支会增加经济中的货币总需求，使人们购买更多的产品和服务，从而也就增加了对工人的需求，进而降低失业率。凯恩斯主义政策的反对者和批评者认为，市场能够通过正常的调整过程，而不是政府干预，更好地恢复就业。但是，无论是凯恩斯主义经济学家，还是其对手——以米尔顿·弗里德曼为代表的芝加哥学派经济学家，都不赞同美国历史上政府对市场的实际干涉，如赫伯特·胡佛领导的共和党政府，以及富兰克林·罗斯福在20世纪30年代大萧条时期领导的民主党政府。

## 成本与支出

当我们讨论政府政策或政府项目时，通常并没有阐明这些政策与项目的“成本”是政府的成本，还是整个经济的成本。例如，禁止在某

些地方建造房屋或设立企业给政府带来的成本，仅仅是处理这些事务的政府机构的运营成本，是非常低的成本，尤其是在相关法律或政策内容广为人知之后，很少有人会试图在禁止区域建房从而引致司法惩罚。但是，虽然这样的禁令给政府造成的成本非常低，但是禁止创造有价值的资产，却会使整体经济遭受巨大的损失。

相反，沿河岸修建、维护防洪堤可能会花费政府大量的资金，但是如果政府不这样做，人们就会因洪水而遭受更大的损失。当我们考虑任一政策的成本时，应该清醒地认识到我们讨论和考虑的成本是谁的成本（政府的还是整个经济的），这一点非常重要。

修建更多的监狱能够更长时间地关押更多犯人，而也有很多反对的声音，其中就有观点认为更长时间地关押更多的犯人将每年耗费政府一大笔钱。有时，人们会对比把罪犯关在监狱里的成本，与同样时间段内人们在大学学习的成本。然而，与监禁成本相对应的，应该是职业罪犯在监狱外面给公众带来的成本。例如，21世纪初，英国的犯罪带来的经济成本据估计为600亿英镑，而维持监狱的总成本还不到30亿英镑。当然，政府关注的是政府需要承担的30亿英镑的成本，而不是其他人需要支付的600亿英镑。据估计，在美国，将一名职业罪犯关在监狱的成本为一年10,000美元，少于他在监狱外造成的损失。

政府支出带来的另一个严重误导是，“再开发项目”或“开敞空间”政策下的土地购置成本。地方政府官员用征用权拆毁现有住房和企业，“重建”某特定社区，只要政府官员公开讨论这样的愿景，就足以让想要购买该社区房屋或企业的潜在买家产生负面情绪，于是这些房屋和企业的现值在政府采取具体行动前就会开始下降。

到政府采取行动时（通常可能在数年后），这个受影响的社区的资产价值很可能已经远低于政府公开讨论重新开发计划之前的价值了。因此，即使按照法律要求支付给房产所有者“公平补偿价”，他们

得到的也只是房产贬值后的价值，而不是政府官员开始讨论重建该社区以前的价值。因此，政府的补偿开支可能远低于社会失去这些资源造成的实际成本。

同样道理，以“开敞空间”或“精明增长”的名义限制土地使用时，土地的价值也会下降，因为其他人无法再使用这些土地，也不会再为其竞价。除了一些地方政府机构或希望将它作为“开敞空间”的非营利组织外，这片土地的所有者如今只有很少的潜在买家——如果有的话。不论是哪种情况，购置这片土地的支出，肯定低于这一资源不能用作其他用途时对社会造成的损失。与其他情况一样，在任何经济政策或经济制度下，资源的实际成本都是这些资源的其他用途。因人为原因而贬值的土地价格，完全低估了土地的其他用途在自由市场上的价值。

收益与净收益

作为具有多种用途的稀缺资源配置的一部分，对成本与收益进行的权衡也会受到政府支出的重大影响。

有些商品与服务几乎人人都想要，但是不同的人想要的程度不同，愿意支付的价钱也不同。如果产品 X 的成本为10美元，但普通人仅愿意支付6美元，那么显然只有少数人会购买该产品，虽然绝大多数人认为产品 X 在某种程度上是合意的。这种情况在政治上为当政的政府官员或希望当选的人提供了机会。

经济上的正常情况，在政治上可能会被重新定位为“问题”。也就是说，大多数人想花更少的钱得到成本很大的物品。解决这一问题的建议方案往往认为，政府应该想办法让更多的人“负担得起”人人都想要的产品。价格管制很可能会造成供给减少，因此更可行的做法是，政府为这种合意产品的生产提供补贴，或为购买这种产品提供补贴。

不论是哪种情况，公众为该产品支付的费用既包括购买者直接支付的部分，也包括所有人通过税收支付的部分。

若要让这种价值10美元的产品变得“负担得起”——也就是说，达到大多数人愿意为之支付的价格——那么它的价格就不能高于6美元。因此，政府必须提供至少4美元的补贴以弥补这一缺口，而这笔钱就出自税收或发行债券。在这种情况下，最终人们要为这些对他们来说只值6美元的产品支付10美元（税收加上产品价格）。总之，在这种情况下，政府财政对具有多种用途的稀缺资源进行了错误的配置。

更贴近实际的情况是，政府实施补贴计划的成本也要纳入生产成本中，这样该产品的总成本将会高于原来的10美元，使得资源误配更加严重。而且，该价格不大可能只降低到普通人愿意支付的水平，因为这意味着还有一半的人不能以他们愿意支付的价格购买此产品。政治上更可能出现的情况是，价格降低到6美元以下，而成本高于10美元。

许多政府支出模式也很难根据给公众带来的成本和收益来解释，对这些模式负责的官员所面临的激励和约束也必定是不合理的。例如，我们经常看到政府将资金用于修建体育场馆或社区中心，而忽略了道路和桥梁的修护。

车辆在坑洼的道路上行驶会磨损得更快，这些车辆因此损失的成本总和，要远高于修复这些道路的成本——可能只是建设一个全新的社区中心或一座壮观的体育场馆所需费用的一小部分。如果政府被认为是公共利益的代表，不同于其他行业和活动中的人，它不是一个由自我利益优先的官员操纵的组织，那么政府的这种支出模式并不合理。

对民选官员而言，最高优先级是再次当选，这就需要源源不断的

有利宣传，使该官员的名字能够经常出现在公众眼前。例如，任何重大设施开张——不论是否必要——都可以吸引媒体来报道剪彩仪式，从而为这些官员创造政治机遇。而修整路面、修护桥梁或更新污水处理厂的设备，却不会为他们带来剪彩或演讲的机会。政府支出模式源于这种激励和约束并不新鲜，也不仅仅存在于某些国家。亚当·斯密针对18世纪法国的情形，提出了一个类似的模式：

浮华的朝廷中那些好慕虚荣的官员，往往非常愿意从事壮丽辉煌的工作，如修一条大公路，这种项目常常会受到重要贵族的关注。这些贵族的赞赏，不仅能激起他们的虚荣心，而且还能提高他们在朝廷中的地位。但是，许多琐碎的工作既无法引人注目，也几乎不能引起别人的钦佩，总之不能让他们感受到自己的巨大效用，从各方面来看，都太卑微而不能引起长官的重视。

## 政府预算

政府预算，包括税收与支出，并不是已经发生的收支记录，而是对即将发生的收支进行的计划或预测。当然，没有人真正了解将会发生什么，因此凡事都依赖于未来计划。在美国，国会预算办公室的税收计划并没有完全考虑税率如何影响经济行为，也没有考虑改变后的经济行为如何影响税收。例如，1986年，美国国会预算办公室建议美国国会将资本所得税税率从20% 提高到28%，并认为能够因此增加税收收入。事实上，增加税率后，该税种带来的税收收入反而下降了。相反，资本所得税税率在1979年、1997年和2003年降低后，都带来了税收收入的增加。

不仅如此，美国国会预算办公室还估计，资本所得税税率降低到15%  后，如果再延长实施时间，将使美国财政部损失200亿美元的收

入，而当时这个临时性的税率降低，已经使财政收入增加了数十亿美元。从2003年到2007年，美国国会预算办公室估计的税收收入偏差不断扩大——2003年低估了130美元，2007年低估了1,470亿美元。许多媒体也以美国国会预算办公室的推理方式进行推理，并为税收收入没有符合他们的预期而吃惊不已。2006年，《纽约时报》曾报道："来自公司和富人的税收收入急剧增加，降低了今年预计的预算赤字。"

一年后，赤字继续下降，仅略高于国内生产总值的1%。而且，来自最高收入人群的税收占美国联邦税收总收入的百分比还在不断增加，虽然人们普遍认为降低税率是"对富人减税"。回到1980年，对最高收入人群的最高边际税率是70%，在里根政府的一系列减税政策实施之前，37% 的所得税收入来自收入最高的5% 的人群。到2004年，实施了数年"对富人减税"的一系列政策之后，最高边际税率降低到35%，有一半的所得税收入来自收入最高的5% 的人群。

然而，"对富人减税"的说法继续活跃于政界和媒体中。正如奥利弗·温德尔·霍姆斯（Oliver Wendell Holmes）法官曾说过的，口号让"深入分析延迟了50年"。涉及税收政策，这些口号对深入分析造成的拖延将更长久。

不论是美国国会预算办公室还是其他任何人，都无法精准预测某种税率的提高或降低会带来怎样的结果。而无法预测的不仅仅是准确的收入数量，收入会向哪个方向变动也无法事先得出。结果都靠有根据的猜测，或者更糟，只是机械地估计人们的行为不会因为税收变化而变动时收入是多少。但是，人们的行为变化得太快，也太剧烈，根本无法根据这样的假设来做出正确的预测。早在1933年，约翰·梅纳德·凯恩斯就观察到，"税负太高将无法实现目标"，而且"若有足够的时间来收获成果，降低税率，而不是提高税率，更有利于平衡预

算”。

预算并不是记录已经发生了什么，而是预测未来将会发生什么，这取决于所做的假设以及由谁来做假设。虽然国会预算办公室会预测未来的成本和支出，但他们得出这些预测所依据的假设来自国会。如果国会不切实际地假设经济增速很高，因此税收收入也会很多，国会预算办公室就会根据国会的假设，计划未来预算赤字或盈余，而不管国会的假设在现实中能否实现。媒体或公众可能会以为国会预算办公室的预测出自一群中立的经济学家和统计学家，但决定最终结果的是由政客提供的假设。

类似的情况也存在于州这一层级，无论政客提供的假设是关于增长率、政府投资回报率，还是其他任何决定政府财政预算的因素。

2011年，佛罗里达州曾预测该州用于支付职工退休金缺口的资金量，这项预测基于随意做出的假设，即用这笔资金进行投资的年回报率是7.75%。但是，事实上如果它只能获得7% 的回报率，不到一个百分点的差异将增加近140亿美元的债务。

如果佛罗里达州用于支付职工退休金的资金的投资回报率仅为5%，则相较官方估计的7.75% 回报率，资金差额将是官方估计的5倍。实际上，佛罗里达州此类投资的回报率，在过去的十年中仅为2.6%，通过以上的比较可以看出，只要改变这些预算估计所依据的任意假设，政府预算编制就可能出现欺骗行径。

此类情况并非佛罗里达州所独有。正如英国《经济学人》杂志所说的，“几乎所有的州都对它们的债务采用了乐观的折现率，这就使得负债似乎比实际要小”。其中的原因是“州长和市长们长期以来都在给公职人员提供丰厚的养老金，并因此赢得当下的选票，但是账单却留给了未来的纳税人”。

# 第20章
## 关于国民经济的其他问题

在制定公共政策时，谣言会击败数据。

——国会议员迪克·阿梅（Dick Armey）

经济决策不仅影响经济，它们还影响政府权力的范围，以及政府财政债务的扩张——包括但不限于国债。人们有时也会对政府性质产生一些误解，于是向政府提出不切实际的要求，当这些要求无法得到满足时，就立刻谴责政府官员“愚蠢”和“非理性”。要理解国民经济中的诸多问题，既需要了解经济过程，还要洞察政治程序。

### 政府的范围

虽然有些决策明显是政治决策，而另一些决策明显是经济决策，但在许多领域中，两种决策都可以使用。政府和市场都可以供给住房、交通运输、教育以及许多其他事物。由于这些决策既可以通过政治途径做出，又可以用经济方法做出，因此我们不仅要判断哪种结果更合意，而且要判断哪种途径最可能达到合意的结果。这反过来又要求，理解各个途径在实际中如何运作（按照各自的激励和约束条件），而不是纸上谈兵。

公众为表达他们的意愿，可以在投票站做出选择，也可以通过市场做出选择。然而，政治选择并不常有，并且受选举时点的限制。此

外，政治程序提供的是“一揽子交易”的选择，在与另一个候选人比较后，候选人的总体观点，包括经济、军事、环境和其他问题上的立场，必然作为一个整体被接受或拒绝。选民可能在一些问题上偏爱其中一位候选人的立场，而在另一些问题上偏爱另一位候选人的立场，但是在投票时却没有这样的选择。相比之下，消费者每天都在市场上做出选择，他们能够购买一个公司的牛奶和另一个公司的奶酪，或者通过联邦快递公司邮递一些包裹，用联合包裹速递服务公司邮递另一些包裹。消费者能够在一天后或一个星期之后改变主意，然后做出完全不同的选择。

实际上，人们会花很多时间决定从事哪份工作、在哪里租住或购买房子，但几乎没有人会花同样多的时间或精力来决定投票给哪一位候选人。另外，人们在市场上购买的往往是制成品，但是在政治舞台上他们只能选择竞争性的承诺。在市场上，当你做决定时，你要买的草莓或汽车就在你眼前，而候选人承诺会遵循的政策，则或多或少是一种一厢情愿，这些政策的最终结果更是无从确认。投机只是市场经济的一个方面，但它却是选举的本质。

另外，每一位选民在选举时都只有一张人人相同的选票，而在市场上，消费者用于表达其意愿的货币数量却天差地别。然而，随着个人经过多年工作，从某个收入阶层进入另一个收入阶层，这些货币差别在个人的整个生命周期中会趋于平衡，虽然这种差异仍然存在于任何一个时间点。

财富在市场上的巨大影响让许多人倾向于把决策过程搬到政治舞台上，他们认为政治提供了一个更平等的竞技场。然而，财富能够购买更多更好的教育，也使富人有更多的休闲时间参与政治活动和掌握法律知识，所有这些都转化为富人在政治程序中具有更大影响。实际上，并不富裕的人的财产加总起来比富人的更多，也就让普通人在市

场上的权重（视不同的问题和环境）比在政治和法律领域更大。

人们倾向于把政府看作完整而统一的政策制定者或公共利益的化身。由于这样的原因，政府中的不同部分对不同的外部选民做出回应时，会彼此产生管辖权的摩擦而对立。政府官员的许多所作所为都是对特定激励和约束的回应，虽然观察家称之为“非理性的”，但是政府官员的回应比政府官员是公共利益的化身这一假设更合理。

政治家喜欢救助某些行业、职业、阶层、种族或民族，因为他们预期可以从中得到选票或资金支持，并且把为这些群体带来的利益看作整个国家的净利益。这种情况并不只存在于某个国家，全世界所有现代民主国家中都能找到这样的倾向。一位印度作家描写道：

政治家没有勇气去私有化那些亏损的大型公共部门，因为他们害怕失去工会工人的选票。他们反对取消给电力、肥料和水的补贴，因为他们害怕失去重要的农民选票。他们不会去碰食品补贴，因为穷人手中掌握着大量选票。他们不会开除那些一直在找私营企业麻烦的众多州政府巡视员，因为他们不想失去公务员的选票。与此同时，这些不正当的交易扰乱了州财政，并增加了不光彩的财政赤字。除非赤字在可控范围之内，否则印度将无法提高竞争力，增长率也难以继续保持在8%　和9%，而这一增长率是短期内创造就业岗位并让大多数人更好地发挥才智的必要条件。

这些问题在印度可能更严重，但是它们绝不只存在于印度。2002年，美国国会通过了一项农业补贴法案，并得到了两党的支持。据估计，在接下来的十年中，由于食物价格上涨，该项法案将使每个普通美国家庭多花费4,000美元。巴西政府给雇员发放的大额养老金虽然使得政府雇员在退休后的经济状况比工作时还要好，却给巴西带来了巨大的财政问题。

大部分政府，尤其是民选政府，都承受着一种压力，就是要“有所作为”，即使它们无法改善现状，甚至只能使状况恶化。经济过程与其他过程一样，也需要时间，但政治家可能不愿给经济过程留出运行必需的时间，尤其是政治对手正在倡导迅速的解决办法时，比如尼克松执政时期的工资和价格管制，或20世纪30年代大萧条时期的国际贸易限制政策。

在大萧条以前的150多年间美国政府对经济自由放任。21世纪，美国政府不可能在政治上任由经济衰退自然发展，大萧条期间共和党的赫伯特·胡佛总统和民主党的罗斯福总统，都以史无前例的力度干预经济。现在，人们普遍认为在经济下行时政府必须“做些什么”是不证自明的公理。很少有人会将政府干预的结果与政府没有干预的效果进行比较。

## 大萧条

虽然1929年10月的股市崩盘与20世纪30年代的大萧条常常被看作资本主义市场失灵的例子，但是股市暴跌不一定会不可避免地带来大量失业。历史也没有告诉我们，当政府决定“做些什么”时，就一定比它什么也不做有更好的结果。

虽然失业在1929年股市大崩盘初期增加了——股市崩盘两个月后失业率上升到了9% 的峰值，但随后就开始下降，在1930年6月下降到了6.3%。1929年股市崩盘后的12个月内，失业率从未达到10%。但是在一系列空前的政府重大干预措施之后，失业率却在35个月内激增到了20%。

这些干预政策始于赫伯特·胡佛总统，特别是1930年的斯穆特 - 霍利关税（Smoot-Hawley tariffs），它是一个世纪以来的最高关税，目的是降低进口，促进美国制造的产品能够更多地销售出去，这样就

能为美国工人提供更多的就业。这是一个似是而非的信念，实际上政客们做的许多事情都是似是而非的。当时，由美国著名高校的1,000多位经济学教授联名签署的一份公开声明反对这些关税，称《斯穆特－霍利法案》不仅不会降低失业率，反而会阻碍生产。

然而，这些都不能阻止国会通过这项立法，也不能阻止赫伯特·胡佛总统在1930年7月签署此项法案。在短短5个月内，失业率的下降趋势就出现逆转，并在20世纪30年代第一次上升到两位数，而且在之后的十年时间里，失业率再也没有下降到两位数以下。政府的每一次重大干预措施被证明是无效的，甚至是适得其反的。

如果政府拒绝“做些什么”来对抗经济衰退，情况又如何呢？由于胡佛总统所推行的联邦干预前所未有，从美国1776年建国到1929年股票市场崩溃的这段时期，本质上可以被视为一种“什么都不做”的时代，直到联邦政府为应对大萧条开始实施干预。

在这段漫长的时期里，没有发生过与大萧条相当的衰退，相较之下，20世纪30年代的大萧条在胡佛政府和罗斯福政府的大规模政府干预后，产生了灾难性的后果。1921年也曾发生过一次经济下滑，比1929年10月股票市场崩溃后的12个月内的衰退程度更甚。在沃伦·G．哈丁（Warren G. Harding）总统执政的第一年，失业率为11.7%。然而，除了依据税收收入下降减少政府开支外，哈丁总统什么都没做——这样的做法与后来的凯恩斯主义经济学家的主张正好相反。第二年，失业率就下降到6.7%，到第三年，失业率已经降低到2.4%。

即使20世纪30年代的大萧条之后，政府必须介入经济衰退已成为一个政治公理，然而当1987年股市暴跌，且单日跌幅打破1929年创下的纪录时，罗纳德·里根总统并没有遵循这个公理。虽然媒体对他未能采取行动感到愤怒，里根总统仍然坚持让经济自行恢复。实际上，

最终美国经济实现了自我复苏，并且在接下来的20年经历了《经济学人》称之为 “令人羡慕的稳定增长和低通胀并存”。

当然，它们并不是受控试验，任何结论都仅具提示性，而不具有确定性。但历史回顾至少提出了这样的疑问，即股市崩盘是否一定会导致长期严重的萧条？它也提出了一个更重要的问题，20世纪30年代失灵的是市场还是政府以及政府有所作为是否一定比什么都不做更好？

货币政策

即使是名义上独立的机构，如美国联邦储备系统也受到新法案的潜在威胁，因为法案不仅能改变美国联邦储备委员会的当前政策，还能剥夺其独立性。1979年，杰出的经济学家、前美国联邦储备委员会主席亚瑟·F．伯恩斯（Arthur F. Burns）回顾了在他领导下的美国联邦储备委员会为应对不断增长的通货膨胀所做的努力。他说，由于美国联邦储备委员会“不断尝试和探究其自由限度，它不断遭到政府行政机构和国会的强烈批评，因此不得不花费大量精力避开可能给结束通货膨胀带来负面影响的立法”。

比起货币政策可能产生的问题，更加根本的问题是，在复杂环境中让制定的政策带来预期的效果将非常困难，当数百万人根据他们自己对政策的预期做出回应时，产生的后果和政策本身一样严重。理论中非常容易解决的经济问题，在真实世界中的实践却极具挑战性。仅仅是估计问题的变化维度就属不易。在威廉·M．马丁（William McChesney Martin）和亚瑟·F．伯恩斯担任美国联邦储备委员会主席期间，美国联邦储备委员会低估了20世纪60年代和70年代的通货膨胀增长。但是，在保罗·沃尔克（Paul Volcker）和艾伦·格林斯潘（Alan Greenspan）继任美国联邦储备委员会主席的时期，美国联邦

储备委员会又高估了该时期的通货膨胀率。

即使是成功的货币政策也充满了不确定。例如，通货膨胀从1979年危险的每年13% 降低到2003年微不足道的2%，但这是通过一系列货币政策试错（一些被证明是有效的，而另一些是无效的）之后才达到的，而所有这些政策都对企业生存和工人就业产生了负面的影响。例如20世纪80年代初，美国联邦储备委员会为抑制通货膨胀而收缩了货币和信贷，企业因此倒闭和破产带来的失业达到了几十年来的最高水平。

在此期间，时任美国联邦储备委员会主席的保罗·沃尔克被媒体妖魔化，而在民意测验中里根总统的支持率也急剧下降。但至少保罗·沃尔克有着亚瑟·F．伯恩斯教授所没有的优势，即白宫的支持。然而，即使有人相信美国联邦储备委员会的货币政策能够有效应对失控的通货膨胀，他们也不知道平息通胀将花费多长时间，也不确定国会是否会在问题解决之前就通过立法限制美国联邦储备委员会的独立性。这一时期的一位美国联邦储备委员会官员后来表达了他自己的反应：

我手心出汗吗？我晚上睡不着觉吗？这都是我当时的反应。建筑工人、汽车经销商还有其他人，我一直在这些群体前做演讲。如果有人站起来朝你大喊：“你个狗娘养的，你要害死我们。”对我而言，这还不是最糟糕的。我不能承受的是，有人站出来轻声地说：“长官，我做汽车经销已经有30年了，我苦心经营着我的事业。但下星期，我就要关门了。”然后，他静静地坐回椅子。这个现实真要来临了。

应对现实世界的通货膨胀问题，对此负有实际责任的人，他们所经受的不安，与前些年的很多经济学家形成鲜明对比，这些经济学家相信，经济学发展到今天，不仅能以一种普遍的方式解决衰退或通货

膨胀问题，还能够对正常时期的经济进行微调。这些信心爆棚的经济学家的政策建议，在很大程度上造成了美国联邦储备委员会如今试图解决的通货膨胀问题。正如经济学家和专栏作家罗伯特·J．萨缪尔森所说：

当我们衡量经济前景时，我们需要吸取大通胀时期的教训。其长远意义在于，它是自我造成的伤害：我们以最好的初衷、按照最完美的建议，对自己造成了伤害。这些错误的学术教父无一例外全是博学者。他们从美国顶级大学——耶鲁大学、麻省理工学院、哈佛大学和普林斯顿大学——获得学位。但是崇高的学术地位并不能让他们的观点更切合实际或更有建设性。学者也可能视野狭隘、受他们自己的政治或个人立场限制。像政治家一样，他们也可能在公共领域追名逐利。即使他们的动机是单纯的，但观点却可能是错误的。教育背景并不能保证知识和见解的实用性。

## 政府责任

除了当前的财政支出，政府还承担着各种未来支出的法律责任。这些责任以政府债券的形式被明确和量化——这些债券要在未来的不同时期以不同数量的金额兑现。另一些责任则是无期限的，比如在未来向有资格的人支付失业赔偿金或农业补贴的法律责任。这些责任不仅无期限，而且还很难估计，因为它们依赖于政府控制范围之外的事物，如失业水平和农产品的收成。

其他难以估计的开放性责任包括，政府为私人贷款和给外国政府的贷款提供的“担保”和保证。只要这些贷款能都得到偿还，这些保证看上去就不费成本。但是如果说政府做这些保证不会给纳税人带来成本，这只不过是那些支持保证的人在媒体上的吹嘘，他们会解释政府

是怎样不费一分一毫就拯救了企业和工作岗位。但是，偶尔这些贷款没有得到偿还，这时候政府就要将大量的纳税人的钱，去补偿这些看似没有成本的“保证”。

当美国政府向储贷机构的存款人保证他们的存款将由政府保险来担保时，看起来并没有产生成本，直到这些储贷机构的损失超过5,000亿美元——这些钱都可以用来打好几年仗了——而且在这些企业倒闭后，他们的储户的储蓄将由政府来偿还。

许多政府最大的负担是对未来退休者承诺的养老金。基于老年人口的规模和他们的死亡率，这类负担更可预测，但问题是没有足够的钱来履行政府承诺的养老金。这一问题并不限于某些国家，而是普遍存在于世界各国，因为任何地方的民选官员都能通过向选民保证养老金而在民意调查中受益，相反，为了兑现高额养老金承诺而提高税率的人则会败选。更简单的办法是让未来的政府官员，去解决未来真正兑现养老金承诺时的财政缺口。

要理解政治激励与经济激励之间的区别，可以观察政府提供的养老金与保险公司提供的年金之间的差别。通过将政府保障计划称为“社会保险”，它们可以和保险公司的活动进行类比，但实际上，这些计划并不具有与私营保险公司一样的激励、法律责任和结果。私人年金与政府养老金之间最根本的区别，是前者通过投资保费创造实际财富，而后者并没有创造实际财富，仅仅是用来自当前劳动人口的保费来支付当前退休人员的养老金。

这意味着私人年金将保费投资于生产——建设工厂、公寓楼或其他有形资产，而它们的收益可用来回报年金出资人。但是政府养老金计划，例如美国的社会保障，收到保费的时候就花出去了，很大一部分保费都被用于支付当前退休人员的养老金，剩余部分则被用来为其他的政府活动提供资金，从战争经费到国会公费旅游开销。这个过程

并没有创造出相应的财富可以在将来给缴纳社会保险的人支付养老金。相反，当前的工人投入到社会保险系统中的部分财富，被抽走用于国会决定的其他政府支出项目。

用一部分政府债券和社会保障信托基金换取资金，并用于政府的其他项目，这样做给人好像是在投资的幻觉。但是，这些债券同样并不代表有形资产。它们只是用未来纳税人的钱来还款的承诺。整个国家并没有因为这些印刷出来的债券增加1美元的财富，因此根本无法与创造有形资产的私人投资同日而语。即使没有这些债券，当未来的社会保障保费不足以支付未来退休人员的养老金时，未来的纳税人仍然要弥补这一缺口。这与没有债券时的情形没有两样。当社会保障体系持有政府债券时，从会计程序上看好像将一笔资金进行了投资，但现实中政府或任何人都不可能同时花一笔钱又存一笔钱。

有一种情况能够使社会保障以及其他国家类似的政府养老金计划推迟清算。20世纪30年代出生的这一代人数量较少，随后20世纪四五十年代出现了“婴儿潮”，由于婴儿潮这代人拥有更高的收入，因此向社会保障体系缴纳了更多的养老金，也就能够轻松地支付上一代退休人员的养老金了。这样，不仅给20世纪30年代出生的这一代人的承诺得到了兑现，而且给这一代人带来的额外收益还能够为政治家赢得选票，授予这笔额外收益的政治家也会获得明显的政治利益。

然而，随着时间的推移，不断降低的出生率以及不断延长的寿命，降低了社会保障体系的缴费者与领取者的比率。对私人年金而言，每代人支付的保费创造的财富将用于支付他们自己的年金，而政府为退休一代支付的养老金则来自劳动人口缴纳的保险费。私人年金不会因人口结构的变化而损害，而政府养老金却会受到影响，原因就在于此。

政府养老金计划让当前的政治家能够把做出的承诺推卸给未来的

政府。这就给慷慨的养老金福利以及由此带来的未来金融危机创造了理想政治条件。这些激励与结果也并非仅限于美国。随着退休人口规模不断增加，不仅是绝对数量，而且相对于目前的劳动人口所缴纳的税收（正是这些税收用于支付养老金）规模来看也在不断增加，欧盟国家也同样面临巨大的财政负债。此外，欧盟国家的养老金往往比美国更容易收取。

例如，意大利劳动者的平均退休年龄为61岁，从事“繁重”工作的工人，如矿工、公共汽车司机等，会在57岁退休。这一慷慨的政策带来的成本占国内生产总值的15%，而意大利的国债在2006年时占GDP 的107%。此后，意大利后知后觉地将最低退休年龄提高到59岁。虽然法国、德国和其他欧洲国家开始紧缩慷慨的政府养老金政策，但是政治抗议使得温和改革都遭到延迟或修改。然而，这些政府养老金带来的成本，不论是经济成本还是政治成本，都不是由数十年前建立养老金政策的那一代政治家承担的。

地方政府面对的政治激励与中央政府基本相同，因此我们不必惊讶于地方政府的雇员以及受地方政府控制或管制的企业的雇员常常拥有非常丰厚的养老金。由城市交通部门运营的纽约长岛铁路公司，其雇员50多岁就能退休，而且绝大多数退休人员除了养老金外，还能获得伤残补助金，即使大多数人在工作时并没有伤残索赔，而只是在退休后才申请伤残索赔。例如，据《纽约时报》报道，2007年“长岛铁路公司50岁后退休的长期雇员中，有94% 都拿到了伤残补助金”，这些退休后的伤残索赔根本无法反映工作的危险程度，而是工会合同约定的神秘工作规则巨网的一部分，工会合同规定允许雇员工作一天拿两天工资，还允许工程师一年拿“五倍于其基本薪资”的薪水，并在退休之后享受残疾人补贴。

巴西的政府养老金已经入不敷出，发放给工会中的政府雇员的养

老金赤字尤其巨大。换句话说，美国和欧洲国家政府恐惧并正在极力避免的迫在眉睫的财政危机，已经在巴西爆发，巴西的政府养老金曾被称为“世界上最丰厚的养老金”。据《经济学人》报道：

公务员在退休后仍然能拿全额工资；实际上，他们的报酬上升了，因为他们不必再为政府出力。大多数女性公务员50岁左右就退休了，而男性公务员也在50多岁退休。军人的遗孀能够继承他的养老金，然后再传给她的儿女们。

巴西公务员是一个有组织、有工会的特殊利益集团，因此这种丰厚的养老金在政治上是可以理解的。问题是巴西或其他国家的选民是否了解其经济后果，从而避免因资金不足以支持慷慨的养老金（常以“社会保险”的名目出现）而造成的经济危机。有些国家的公众开始意识到这一点。例如，新西兰的一项民意调查显示，45岁以下的新西兰人中有70% 认为，当他们退休后，政府给予他们的养老金承诺将无法兑现。

在许多国家，那些被称为“社会保险”但在事实上根本算不上是保险契约的项目，正以各种方式逼近清算日。这些项目不仅没有创造财富，慷慨的退休计划实际上还会减缓财富创造的速度，因为根据退休计划退休的人本来还能继续工作并为国家增加产出。例如，日本55～60岁年龄段的人中有62% 仍然在工作，在美国这一比例为60%，但是在欧盟国家，这一年龄段的人只有41% 仍然在工作。

不仅退休年龄在不同国家间存在差别，工作时的报酬是多少，相应的养老金有多少，在不同国家也大不相同。美国的养老金大约是人们退休前收入的40%，而日本还不到40%，但是在挪威和西班牙，养老金大约是退休前收入的80%，瑞典甚至达到96%。这当然会影响到人们选择退休的时间。它也是21世纪初欧盟国家遭受金融危机的影响

因素之一。

虽然在政府提供或政府强制的福利方面，美国长期落后于欧洲工业国家，但最近几年，美国政府加速改进了这方面的福利。美国原本的失业保险福利只有26周，现在已经被延长至99周。其他方面的工作福利也有改善，例如社会保障“保险”中的伤残费：

1990年，近300万美国人从社会保险中获得了与工作有关的伤残费，这一数字相较以往一二十年只有小幅增长。但自此之后，领取伤残费的人数骤然上升，2000年超过500万人，2005年达到650万人，现在已接近860万人。

## 市场失灵与政府失灵

市场的缺陷——包括外部成本和外部收益、垄断和卡特尔——让许多人认为政府干预是必要且有利的。不过，市场的缺陷必须与相应的政府干预及政府干预的缺陷进行比较。我们必须根据市场和政府的激励和约束条件对它们进行考察。

国有企业面临的激励往往会使它们以非常特别的方式来发挥其职能，这种方式区别于自由市场经济。例如，1969年印度银行国有化之后，银行坏账上升，占所有未偿贷款的20%。银行效率也受到了影响。一位印度企业家说：“我的妻子在当地银行存款或取款要花半个小时。”不仅如此，政府拥有所有权与控制权也会在政治上影响银行贷款给谁：

我曾碰见过一家国有银行的地方分行经理……他是个很真诚的年轻人，非常忧虑，他想将自己从日常问题中解脱出来。他告诉我，他和他的员工都不能决定谁有资格获得一笔贷款。地方政府官员总是参与这种决定。贷款人总是与政府官员有裙带关系，而且根本没打算还

款。他们被告知这些人要被当作“应受经济援助的穷人”来对待。然而毫无例外，这些人都是富人。

印度的银行国有化并不仅仅是企业所有权转移给政府的问题，它还改变了银行的激励和约束，从市场导向变为政治和官僚主义。促成这种转变的人所宣称的目标或殷切的希望，与改变后的激励和约束相比，通常都算不上什么。当印度允许私人经营银行后，印度银行面临的激励与约束又发生了改变。据《华尔街日报》报道，“该国不断壮大的中产阶级，将大部分业务交给高科技的私营银行”，于是“留给国有银行的是最不具盈利能力的企业以及最糟糕的借款人”。私营部门中的人与政府部门中的人并没有太大的差别，但是他们在非常不同的激励和约束下行动。

美国对银行投资决策的政治控制虽然没有这么普遍，但政治因素也能改变投资的方向，使它们不同于自由市场下本来的投资方向。据《华尔街日报》报道：

监管机构对合并的审批是必要的，但是监管机构依据《社区再投资法》对银行与存贷机构的运营采取了更严格的措施，该法案要求这些机构在吸收存款的任何一个社区都必须发放贷款。不良贷款记录会延缓甚至破坏一项审批，而良好的贷款记录则能加速审批并消除社会团体的反对。

换句话说，在金融领域既不具有专业知识又没有经验的人，如政治家、官员和社会活动家，却能够影响投资的去向。然而，当2007年和2008年金融机构的“次级”贷款出现巨额亏损时——花旗集团（Citigroup）损失超过400亿美元，曾迫使这些机构借款给信用不足者的政治家却鲜有受到责备的。相反，正是这群积极要求借贷方冒险

的政治家，如今正积极地为此次危机寻找时髦的“解决方案”，依据的就是他们在国会银行委员会的工作经验以及从中获得的处理金融事务的专业知识。

正如一位印度企业家所说：“印度已经从惨痛的经历中懂得了政府并不代表人民的利益，它们更多地代表自己的利益。”其他行业的人，以及世界上其他国家的人，也都只能代表他们各自的利益。问题是，人们往往认识不到这一点，他们期望政府改正错误，并实现不可能达到的愿望。

不论政府经济政策有何优缺点，从历史上来看，诉诸市场的方案是新近才出现的，而民主与自由市场的结合更是短暂罕见。正如印度的一位评论员所说：

> 我们往往会忘记，基于自由市场的自由民主制在人类历史上还是一个相当新的理念。1776年，世界上只有一个自由民主制国家——美国；到1790年，有3个，包括法国；到1848年，才有5个；到1975年，仍然只有31个。如今，世界上约200个国家中有120个宣称自己是民主制国家，超过50% 的世界人口居住在这些国家（尽管美国智库“自由之家”认为，全世界只有86个国家是真正的自由国家）。

只要是民选政府，它们的官员就必定会关注再次当选。这就是说，他们不能承认和改正错误，而竞争市场上的私营企业，为了继续生存下去，必须迅速承认并纠正错误。没人愿意承认错误，但是对于私营企业而言，在收益和损失的激励和约束下，往往别无选择，只能在经济亏损导致破产之前挽回局面。然而，在政治上，犯错误造成的损失往往由纳税人承担，而承认错误的损失却由当选的官员承担。

基于这些激励和约束，从政府官员的立场出发，他们不愿承认并纠正错误是完全理性的行为。例如，在超音速喷气式客机研发初期，

波音公司这样的私营飞机制造商以及提出制造协和式飞机的英国与法国政府都投入其中，而超音速喷气式客机的耗油量之大，根本不可能用乘客愿意接受的机票价格收回成本，这一点很早就显露出来了。波音公司放弃了整个计划，相较于继续完成超音速喷气式飞机的项目可能带来的更大损失，放弃已经投入的成本要更划算一些。但是，曾公开承诺过要研发出协和式飞机的英国和法国政府，仍然继续实施这项计划，而不是承认这是一个糟糕的计划。

最终结果是，英国和法国的纳税人一直在补贴这个主要为富有的乘客服务的商业风险投资，因为协和式飞机的机票价格要比同一航线上的其他喷气式飞机贵很多，然而即使是如此昂贵的票价也仍然无法补偿研发成本。最终，当这一批飞机老化之后，协和式飞机就停产了，因为它们的巨额亏损如今已经人尽皆知，这时要让公众支持政府花费更多的资金来更换这些没有经济利益的飞机，在政治上很难实现，也不可能实现。

虽然我们在谈论“政府”时，就好像它是一个统一的整体，但事实上，任何时候政府都被不同且对立的利益所分割，而且不同时期的政府领导层是由完全不同的人组成的。因此，终止成本高昂的协和式飞机项目的，并不是最初发起这一项目的人。承认别人的错误总是容易得多，并且还能为此受到赞扬。

相反，在竞争市场中，错误的代价会不断攀升，因此除了承认自己的错误并在破产之前迅速纠正，别无他法。市场上的清算总是比政治上的来得更早，私营部门中不仅有更大的压力促使人们承认错误，也有更大的压力促使人们避免在起步阶段就犯错。在不同部门中提议新的风险投资项目时，政府官员的提议只需要在对他们来说重要的时间跨度内（往往是在下次选举前），说服足够多的民众就能成行。在竞争市场上，这些提议必须令那些以自己的钱财承担风险的人信服，

这些投资者有充分的动机去获得相应的专业知识，在实施之前评估该项目的未来。

相同的情形在这两种程序下会产生截然不同的结果，这一点并不令人吃惊。审查在英吉利海峡建海底隧道的提议时，英国和法国政府拟定的成本与收益使这一方案看似一个极佳的投资项目，至少足以让英国和法国公众在政治上支持它。与此同时，经营着英吉利海峡渡船服务的公司显然并不这样认为，因为他们不断购买更大、更多的渡轮，如果海峡的海底隧道真的能像政府官员预计的一样成功，那么对这些公司来说无疑是致命的，因为人们将会选择从海底隧道穿越英吉利海峡，而不是使用渡轮。

只有经过多年的修建和运营，海底隧道项目的经济效果才能浮现。而且，到那时候，最初对这一风险投资承担责任的英国与法国政府官员也早已远离政局。《经济学人》在2004年报道：

> 欧洲隧道公司（Eurotunnel）首席执行官理查德·史夫斯（Richard Shirrefs）本周表示："毫无疑问，如果我们早知道会有这些问题，就不会建造英吉利海峡隧道。"10年来，很少有人使用这条连接英法两国的海底通道，收取的费用甚至不足以支付建造成本的利息，而庞大的建造费用让欧洲隧道公司背负了115亿美元的债务。因此，正如超音速协和飞机项目的遭遇一样，英吉利海峡隧道成为英法在交通上的又一次失败之举，并再次需要纳税人的救助……对于海峡隧道的怀疑者来说，这完全在意料之中，而他们与协和式飞机的怀疑者一样，被完全忽视了。

尽管这些例子涉及的是英国政府和法国政府，但是同样的激励与约束，以及同样的结果，适用于世界上许多国家的政府。

然而，有时候，选民的健忘使得民选官员免于承担他们曾经支持

的政策失败或被悄然放弃的后果。例如，美国各州政府与联邦政府都征收汽油税，专门用于公路建设和维护，后来这两级政府却都将征收来的部分汽油税用作其他用途。2008年，美国国会通过法案，同意投入数十亿美元来挽救濒临崩溃的金融机构。然而，就在当年，负责发放这笔钱的美国财政部公开承认，其中很大一部分资金都被用于援助其他行业的公司。

这种情况并不新鲜，也不仅限于美国。早在1776年，亚当·斯密就曾警告说，英国政府为偿还国债而创设的专项基金，是“显而易见的”挪作他用的“权宜之计”。

# 第六部分
# 国际经济
# THE INTERNATIONAL ECONOMY

# 第21章
# 国际贸易

事实是不容改变的东西；不管我们的意愿、爱好或个人意志如何，它们都无法改变事实和证据。

——约翰·亚当斯（John Adams）

《纽约时报》曾评价具有历史意义的1993年北美自由贸易协定（NAFTA）：

大量的证据表明工作机会迅速地在国界间转移，我们还无法判断，美国到底在这个贸易协定中是获得了更多的就业机会，还是丢失了更多的就业机会。

用这样的方式来讨论国际贸易有关的众多议题，已然犯了一个重要谬误，也就是在讨论中假设有一个国家是“赢家”，另一个国家必然是“输家”。但是，国际贸易并不是零和竞争。双方都必须受益，否则就没有道理继续交易了。双方是否都受益也不需要专家或政府官员来判断。与大多数国内贸易一样，大多数国际贸易也是由无数的个人来完成的，每一个人都能够判断所购商品是否值得花那么多钱，也能够判断这一选择是否比其他的选择更好。

至于就业，在美国、加拿大和墨西哥签署北美自由贸易协定之前，有人作过悲观的预测，认为墨西哥较低的工资水平，会吸引很多

美国的工作，并将产生“巨大的吞咽之声”。事实上，在该项协议签订后，美国的工作岗位反而增加了，失业率也在接下来的7年时间里，从7% 下降到了4%，达到了数十年来的最低水平。加拿大的失业率同样也在这7年间从11% 下降到了7 %。

为什么实际与预测如此截然不同呢？让我们重新来审视这个问题。当一个孤立的国家日渐繁荣，会出现什么情况？它往往会购买更多的东西，因为它有更多的钱可以用来消费。当它购买了更多的东西以后，又会出现什么情况呢？生产这些额外的产品和服务为工人创造出更多的工作岗位。

对于两个国家来说，原理也是一样的。事实上，不管有多少个国家，原理都是一样的，国家繁荣通常意味着就业率上升。

国家并不必一定要保卫固定数量的工作岗位。当国家变得越来越富裕，往往就会创造更多的工作岗位。唯一的问题是，国际贸易会不会让一个国家变得更富裕。

当降低贸易壁垒后，人们认为墨西哥是夺走美国工作岗位的最主要威胁，因为墨西哥的工资水平要比美国低得多。在签订北美自由贸易协定后，墨西哥的工作岗位确实增加了数百万个，但是与此同时，美国也增加了数百万个工作岗位。两国的国际贸易都有所增长，特别是北美自由贸易协定所涵盖的商品，交易量更是急剧上升。

要理解国际贸易相关的基本事实并不难。难以厘清的是，充斥在讨论中的各种误解和术语。美国最高法院大法官奥利弗·温德尔·霍姆斯曾说过：“我们需要思考事实，而不是语句。”这一点在讨论国际贸易时尤为重要，因为人们对它的描述充满了误解和情绪化的语言，混淆了其中一些本来很容易理解的事情。

例如，几个世纪以来，人们一直用贸易“顺差”来描述出超，用贸易“逆差”来描述入超。曾经，人们普遍认为进口大于出口会使一个国

家变得贫穷，因为出口和进口的差额需要用黄金来支付，而黄金的损失则被认为是国民财富的损失。然而，早在1776年，亚当·斯密在其经典著作《国富论》中就曾指出，一个国家的真实财富，由该国的产品和服务构成，而不是黄金供应量。

即使到了21世纪，还有许多人没有掌握国民财富的全部含义。如果国际贸易使美国人可以获得更多的产品和服务，那么美国人就会变得更加富有，而不是更加贫穷，不管美国在国际贸易中是“赤字”还是“盈余”。

顺便一提，在20世纪30年代大萧条期间，美国在这灾难性的10年中，每一年都是出超——贸易“顺差”。但是，现实情况是，与20世纪20年代繁荣的10年相比，大萧条时期的进口和出口都大幅度减少了。这种国际贸易量的减少，是由于世界各国都提高了关税壁垒，因为各个国家都经历了普遍失业，都力图通过阻止国际贸易来维持本国经济中的工作岗位。

许多经济学家都认为，这种政策只会使情况更糟，延长世界经济萧条的时间。当实际国民收入不断降低时，人们最不需要的就是使它更快下降的政策，这些政策会阻止消费者用最低的价格购买他们所需的物品。

含糊不清的语言会让坏消息听起来像好消息，反之亦然。例如，2001年春天，令美国十分头痛的国际贸易逆差破纪录地缩小了，正如《商业周刊》杂志中一篇报道的标题，“贸易逆差缩小，国内经济看上去很美”。然而，当时美国的股票市场却在下跌，失业率不断上升，公司利润也在不断下降，美国经济的总产出出现下降。所谓国际贸易的“好”消息，来自于经济动荡不安时期的进口减少。如果国家出现严重的经济萧条，国际贸易差额将可能完全消失，但幸运的是，美国人没能听到这样的“好”消息。

正如20世纪30年代大萧条期间，美国每年都是贸易“顺差”一样，20世纪90年代经济繁荣发展期间，美国破纪录地成为“债务国”。显然，这些语句不能以其字面意思作为一个国家经济福利的指标。我们需要结合情境深入考察这些语句的含义。

## 国际贸易的基础

虽然国际贸易发生的原因与其他贸易一样，都是为了双方利益，但我们还是有必要了解两个国家为什么都能获利，特别是有那么多政治家和记者都在用相反的观点混淆视听。

经济学家通常把各个国家都能从国际贸易中获利的原因分为三类：绝对优势、比较优势以及规模经济。

### 绝对优势

我们很容易理解美国人为什么会购买加勒比海地区种植的香蕉。在热带地区种植香蕉的成本，低于那些需要温室或其他人工方式来维持必要热量的地区。在热带国家，大自然提供免费的热量，而气候较冷的地区，如美国，则不得不花费高额的成本来提供热量。因此，购买热带种植的香蕉，而不是在美国境内以高成本的方式种植香蕉，对美国人来说更合理。

有时，一个国家具有的优势比起另一个国家或世界上其他国家是绝对的。例如，种植咖啡需要一系列独特的气候条件——温暖但不炎热，也不能有整天的阳光直射，水分既不能太多也不能太少，只适合在某一类土壤中生长，在其他土壤中则不适合。把这些条件和其他种植咖啡的理想条件结合在一起，就会使适宜种植咖啡的地区大为减少。

21世纪初，全世界一半以上的咖啡只在三个国家种植——巴西、

越南、哥伦比亚。但这并不意味着其他国家就完全没有能力种植咖啡。只是大多数国家能够生产的咖啡数量和质量并不值得去投入成本，因为从以上三个国家完全能够以更低的成本进口咖啡。

有时候，绝对优势仅仅是因为处在优势的地理位置上，或能讲合适的语言。例如，印度与美国有12个小时的时差，这就意味着那些想要不分昼夜提供计算机服务的美国公司可以在印度建立一家计算机公司，当美国进入夜晚，印度正好开始新的一天，这样它就能够雇用印度的技术员来提供服务。在印度，许多受过教育的人都会讲英语，而且印度拥有世界30% 的计算机软件工程师，这些条件组合在一起，使印度在美国计算机服务市场上具有很大的竞争优势。同样地，当北半球进入冬天时，南半球正处于夏天，此时南美洲的国家就可提供水果和蔬菜。

这些例子都是经济学家所说的“绝对优势”，即一个国家因为一些原因，能够比其他国家更便宜、更好地生产某种产品。这些原因可能是气候、地理位置，也可能是各个国家的人口具备的技术。购买该国产品的外国人就能够从低成本中受益，而这个国家自身也会因产品或服务的市场扩大而受益，而且有时候生产某一产品的某些投入是免费的，比如热带地区的温度，或世界各地各种土壤中丰富的营养物质。

国际贸易还存在另一个更深奥但同样很重要的原因，也就是经济学家所谓的“比较优势”。

## 比较优势

为了说明什么是比较优势，我们可以假设某个国家的效率非常高，它能够比邻国以更低的成本生产任何东西。那么这个在所有方面都更有效率的国家，在与邻国交易时还会有利可图吗？

答案是肯定的。

为什么？因为能够以较低的成本生产任何东西，并不意味着它就能够以较低的成本生产所有东西。因为稀缺资源具有多种用途，当更多地生产某一种产品时，就意味着要减少生产其他种类的产品。这个问题不仅是指一个国家相对于另一国家在生产椅子或电视机时需要投入多少资金或资源方面的成本，而且指资源从生产某一种产品转而生产另一种产品时，生产一台电视机对应多少把椅子。

如果在两个国家中资源交换的代价非常不同，而其中一个国家放弃生产椅子就能生产更多电视机，那么它就可以与另一个国家交易并从中获益，另一个国家则可以放弃生产电视机而并生产更多的椅子。我们用一个数据案例来说明这一观点。

假设美国工人平均每人每月能生产500张椅子，而加拿大工人平均每个人每月能生产450张椅子；美国工人平均每人每月能生产200台电视机，而加拿大工人每人每月能生产100台电视机。下面的表格说明了，在上述条件下，当两个国家同时生产两种产品，和每个国家只生产一种产品时的产出对比。表格中我们假设，两国各自的工人生产这些产品的人均产出相同，工人总数也相同，都是500名：

美国产出（人）

椅子（张）

电视机（台）

在这些条件下，当两个国家都同时生产两种产品时，他们的产出加总起来，相当于1,000名工人一个月生产190,000张椅子，90,000台电视机。

如果两国进行专业化生产，美国将生产椅子的工人转移去生产电视机，加拿大将生产电视机的工人转移去生产椅子，结果将如何？在每个国家的工人人均产出不变的条件下，同样的1,000名工人，能够生产的这两种产品的总和更多。

工人（人）

椅子（张）

电视机（台）

两个国家的工人生产率都没有发生变化，但是相同数量的工人，总产出却增加了：电视机的总产量为100,000台，而不是90,000台；椅子为225,000张，而不是190,000张。这是因为每一个国家现在都在生产它们具有比较优势的产品，而不管这一产品是否具有绝对优势。

经济学家会说，美国在这两种产品的生产中都具有“绝对优势”，而加拿大在生产椅子上具有“比较优势”。也就是说，将资源转而用于生产椅子时，加拿大放弃生产的电视机数量，要比同样情况下美国放弃生产的电视机少得多。在这样的情况下，美国人用他们生产的电视机与加拿大人交易，就能够得到更多的椅子，而不用自己直接制造椅子。相反，加拿大人也可以生产椅子，并与美国人制造的电视机进行交换，来得到更多的电视机，而不用自己直接生产电视机。

只有当美国在每一种产品上的生产效率都同比例优于加拿大时，贸易才无法带来任何利益，因为此时将不存在比较优势。这种情况在现实世界中几乎是不可能的。

同样的原理也适用于个人的日常生活。例如，假如你是一名眼科医生，而你曾经依靠洗车的打工收入来支付大学学费。现在假设你有了属于自己的汽车，你应该自己清洗还是雇用其他人来清洗呢？假设你打工的经验能够让你比所雇之人在更短的时间里完成洗车的工作。显然，不论是对于你的财务状况，还是社会整体福利来说，你不在手术室里医治人们的眼睛而是花时间去洗车毫无意义。换句话说，虽然你在这两件事情上都具有“绝对优势”，但你在治疗眼疾方面的比较优势要更大一些。

要理解个体的案例和国际贸易案例，关键在于理解资源具有稀缺

性这一基本的经济事实。和所有人一样，一名外科医生一天只有24个小时。他花时间做某一件事情，就无法同时做其他事情。对国家来说同样如此，国家拥有的劳动力、时间或其他资源都是有限的，做某件事情就必须放弃做另一件事情。这就是经济成本的含义：放弃其他选择。它适用于所有经济体制，不管是社会主义、资本主义、封建主义还是其他任何经济体制，也不管是在国内交易还是国际交易。

对贫穷国家来说，比较优势的益处尤其重要。有些人指出：

比较优势意味着每个国家，不管它多么贫穷，都能在自由贸易的庇护中找到立足之地，因为每一个国家的人在生产某种产品时总能比生产其他产品更有效率。

比较优势不仅是一个理论，而且还是许多国家历史中非常重要的一个事实。一个多世纪以前，英国就能够为人民提供足够多的食物了，而英国人之所以有足够多的食物，就是因为它集中精力生产具有比较优势的产业，如制造业、船舶业以及金融服务业，并使用这些产业的收益从其他国家购买食物。比起英国自给自足种植粮食，从其他国家购买食物能够让英国消费者吃得更好，而且还能够获得更多的制造品。

生产任何一件东西的真正成本，是人们本可以用相同的精力来生产的其他东西，因此英国要想在食物方面自给自足，它就要放弃很多工业和商业中的资源，并将它们转移到农业生产中去。从农业生产方面具有比较优势的国家进口食物对英国来说是更好的选择，即使英国农民的效率比其他国家农民的效率更高。

这种资源交换并不仅局限于工业化国家。当西非农场开始种植可可树时，那里的非洲人为了能够从可可树中赚到更多的钱，减少了其他农作物的种植量，最终西非的可可产量达到世界的一半以上。而且

他们的收入也因此增加了，足以从其他地方进口食物。这些食物不仅包括该地区原本能够生产的肉类和蔬菜，而且还包括被认为是奢侈品的大米、鱼罐头和水果。

## 规模经济

虽然绝对优势和比较优势是人们从国际贸易中获益的主要原因，但它们并不是仅有的原因。有时，某种产品的生产需要对机器设备及其所需的技术工程进行巨额投资，还要培养专业化的劳动力；也只有当产出足够大时，产品最终才能以具有竞争力的低价格销售出去。这就是第6章讨论过的规模经济。

据估计，汽车要想最有效地节约单位成本，最低产量必须达到每年200,000～400,000辆。在美国这样幅员辽阔的富裕国家，达到这样巨大的产量并不是大问题，因为美国国内三大汽车制造商——福特、通用和克莱斯勒，每一家都至少有一种汽车的销售量超过400,000辆，丰田汽车也能达到这样的销售量，而福特 F 系列皮卡的销售量更是在800,000辆以上。但是对于人口较少的国家来说，比如澳大利亚，不可能在国内销售如此多的汽车，也就无法弥补汽车行业高昂的初始投入成本，也无法在价格上与产量巨大的美国或日本汽车竞争。

任何一种汽车在澳大利亚的最大销售量，都仅达到了实现规模经济所需数量的一半。尽管澳大利亚的人均汽车拥有量要高于美国，但是美国人口是澳大利亚的12倍以上。

即使是澳大利亚本土制造的汽车，也是由其他国家研发的——丰田和三菱汽车来自日本，福特和通用汽车来自美国。它们实际上就是澳大利亚人制造的日本或美国汽车，这意味着日本和美国公司已经付出了巨大的技术工程、研发以及其他成本。但是澳大利亚市场不足以实现有效的规模经济，因此澳大利亚无法用低成本从零开始生产本国

的汽车，也就无法与市场上的进口汽车进行竞争。

尽管澳大利亚是一个现代化的富裕国家，人均产出也跟英国差不多，比加拿大还高，但是稀少的人口限制了它的总购买力——还不到日本的1/5，只是美国的1/7。

出口让一些国家实现了只靠国内销售量不能达到的规模经济。许多工业企业会将它们的大部分产品销往国外。例如，喜力啤酒的销售不必依赖荷兰本土的小市场，它在170多个国家销售。诺基亚手机在全世界都有销售，而不仅限于芬兰本土。著名的英国杂志《经济学人》在美国的销售量是英国的3倍。丰田、本田以及尼桑汽车的大部分利润都来自北美市场，而且总体来讲，从2006年开始，日本汽车制造商在境外生产的汽车数量超过了本土。很多像韩国这样的小国家，也都依靠国际贸易，才能生产出远远超过本土销售规模的产品。

总而言之，国际贸易对许多国家实现规模经济来说都是非常必要的，而规模经济使它们能够与世界市场上的相似产品在价格上展开竞争。需要在机器设备和研发上进行巨额投资的产品，只有极少数富裕的大国才能达到单独依靠国内市场，就能弥补所有成本的产出水平。利用国家的绝对或比较优势，以及国际贸易在世界范围内的规模经济创造的高效率，即使是有些国家的国内市场规模不足以吸收大型生产性产业的全部产出，它们也能因此获益。

和其他情形一样，我们要理解某种行事方式的益处，也可以先观察用其他方式行事时会发生什么。多年来，印度一直鼓励小企业发展，并对相关的竞争性进口产品设置壁垒。然而，20世纪末和21世纪初，印度取消了进口限制，彻底改变了一切。正如《远东经济评论》指出的：

印度玩具产业的噩梦来自于一种小型塑料玩具。这种玩具由中国

制造，能够播放流行的印度电影歌曲，售价只需要大约100印度卢比（2美元）。印度的家长们在全印度的市场上抢购它，本地的玩具公司惊呆了。要想跟上这些玩具的生产速度、规模和技术（正是这三个因素使得这些玩具能够以极低的价格出售），印度公司远没有这样的能力……在玩具生产、鞋子制造等行业中，中国已经发展出巨大的规模经济，而印度却人为地限制了生产商的规模。

进口管制给印度玩具制造商带来的严重问题，使得他们在自由贸易中面临的经济问题黯然失色。这种管制政策使得这个贫穷国家中的数亿人必须支付不必要的虚高价格才能买到大部分商品，仅仅因为国家想要保护小规模生产商免受国内外大生产商的竞争。幸运的是，印度最终在20世纪的最后十年终止了这些实施了数十年的政策。

## 国际贸易限制

对整个世界和单个国家来说，国际贸易有诸多好处。然而，和所有高经济效率的行事方式一样，它会取代低效率的做事方式，无论是在国内还是国外。就像汽车的出现使马车行业遭受了巨大损失，大型连锁超市导致很多社区小杂货店倒闭，进口其他国家具有比较优势的产品也会使本国的相关行业在收入和就业上遭受损失。

虽然国际贸易带来的经济收益一般来说完全能够抵消损失，但是在政治上，还是会有人大声疾呼，要求政府对进口实行各种各样的限制，避免国外的竞争。许多存在已久的经济谬论，就来自人们试图证明国际贸易限制的合理性。尽管亚当·斯密早在两个多世纪以前就反驳了大部分此类谬论，但是只要经济学家仍然存在担忧，这些谬论在今天的政治中就仍然有生命力，有效力。

例如，有些人认为，富裕国家无法与薪水较低的国家竞争。另一

方面，贫穷的国家可能会说，他们要保护本国的“幼稚产业”，避免来自发达工业国家的竞争，直到这些本土产业拥有足够的经验和专业技术，能够平等地与其他国家竞争。所有国家都在抱怨其他国家在进口和出口方面制定了“不公平”的法律。例如，经常听到的，有些国家为了获得更大的市场份额，人为地降低价格，在世界市场上“倾销”商品，从短期来看这些国家会遭受损失，但是当它们取得垄断地位后，就会提高价格掠夺。

在复杂的现实生活中，很少有一种观点是百分百正确或百分百错误的。但是，大多数关于国际贸易限制的观点，总是错误的。让我们从高工资谬论开始，逐个予以考察。

高工资谬论

在美国这样的繁荣国家里，有一个谬论听起来似乎很合理，即美国商品无法与贫穷国家低收入工人（一些人的工资只有美国工人的几十分之一）生产的商品竞争。尽管这一观点听起来很合理，但是历史学和经济学都否定了它。从历史来看，高工资国家对低工资国家的出口已经持续了好几个世纪。从16世纪90年代到18世纪40年代，在这一个半世纪里，荷兰一直是国际贸易的领导者，虽然当时荷兰工人的工资在世界上是最高的。英国是19世纪最大的出口国，而英国的工资水平要比它销售商品的许多国家（如果不是大多数的话）都要高得多。

相反，印度的工资水平远远低于日本、美国这样的工业化国家，但是多年来，印度一直限制从日本和美国进口汽车和其他产品，因为印度本土生产商无法在价格和质量上与这些进口产品竞争。印度对国际贸易放松管制以后，即使是塔塔这样的印度领头工业企业，也不得不担忧从中国进口的产品，尽管中国工人的工资要比印度工人的高得

多：

……塔塔集团专门设立了一个办公室，为其庞大企业帝国的不同部门提供培训，应对进口限制取消后可能会出现的影响。基板·穆霍帕德黑（Jiban Mukhopadhyay）作为塔塔集团主席的经济顾问，负责执行这一任务。在他办公桌的抽屉里，有一条在中国旅游时购买的丝绸领带。他曾问公司里参加 WTO 研讨会的管理人员，这条丝绸领带的价格。“它只需85印度卢比，”他说，“同样的领带，在印度要花400印度卢比。”

从经济学角度来说，高工资理论的一个关键错误就是，它混淆了工资水平与劳动力成本，也混淆了劳动力成本与总成本。工资水平通过每小时的工作量来衡量，而劳动力成本则通过每单位的产出来衡量。总成本不仅包括劳动力成本，还包括资金、原材料、运输、制造产品所需的其他东西，以及将制成品运往市场所花的成本。

当富裕国家工人的工资水平是贫穷国家工人的两倍，每小时产出是穷国工人的三倍时，那么高工资国家每单位产出的劳动力成本就要低得多。也就是说，富裕国家能够用更低的成本完成一定量的工作，因为它需要的劳动力更少，即使单个劳动力报酬更高。工资更高的工人可以更有效地进行组织或管理，也可以使用更多、更好的机器设备来工作，或在具有巨大规模经济的公司或行业工作。通常，越发达的国家，运输成本越低，因此将产品运输到市场的成本就会越低。

为什么一个国家能够比另一个国家更富裕？这是有原因的，其中有一条就是更富裕的国家在生产与运输产品方面更有效率。总而言之，单位时间工资率高，并不意味着单位产出成本也高。它甚至也不意味着每单位产出的劳动成本就高——当然，劳动成本并不是唯一的成本。

一家国际咨询公司发现，印度现代部门中的普通工人的劳动生产率只是美国普通工人劳动生产率的15%。换句话说，如果你雇用一名普通的印度工人，并且支付相当于美国普通工人1/5的工资，那么完成既定量工作的成本在印度就要比在美国更高。给那些生产率只是美国工人生产率15% 的工人，支付相当于美国工人工资的20%，只会增加劳动力成本。

但是这些并不意味着，低工资国家的就业增长不会给高工资国家带来失业。在那些生产率的差异小于工资率差异的国家，比如印度有很多受过良好训练、会讲英语的计算机程序员，美国很多的计算机编程工作就会转移至印度完成。比较优势的其他形式也意味着，工作会转移到在某事上具有某些优势的国家。但是，这并不意味着，整个经济活动中会出现就业净损失，就像国内或国际上的其他高效率的形式不意味着经济中会出现就业净损失一样。不管是因为国内竞争还是国际竞争，失业对当事人来说都很现实，但是对国内或国际市场的限制通常会打破就业的净平衡，因为限制会危及经济繁荣，也就会影响商品和劳动力的需求。

劳动力成本只是原因之一。资本与管理成本也是很多产品成本的重要组成部分。在许多情况下，资本成本都超过劳动力成本，特别是在固定成本巨大的行业中，如电力设施公司和铁路公司，两者都需要在基础设施方面投入巨额资金。繁荣的国家通常资本丰富，在供给和需求作用下，资本成本往往也比贫穷国家更便宜，贫穷国家由于资本稀缺，资本投入往往要求更高的回报率。

沙皇统治下的俄国工业化初期的历史就说明了资本供给是如何影响资本成本的。19世纪90年代俄国开始大规模工业化时，外国投资者每年的投资回报率是17.5%，直到数年后，投资实在太多，回报率才逐渐下降，到1900年已经降至5%　　以下。贫穷国家由于资本成本较

高，很难与资本成本较低的富裕国家竞争，即使穷国在劳动力成本上具有真正的优势，但是通常情况下劳动力成本的优势也并不是真正的优势。

有时，确实有些行业会受进口产品竞争的不利影响，就像它们也会受到其他更好、更便宜的产品的不利影响一样，不管这些竞争产品来自国内还是国外。市场上总是会有其他效率更高的产品，迫使公司走向现代化、削减规模，不然就倒闭。然而，当这种情况是因为外国人而发生时，政治上就会把它描述成我们国家与其他国家的对立，实际上，它一直都是国内特殊利益集团与消费者的对立。

保护就业

经历高失业率的时候，政治家的压力尤其巨大，他们被寄希望去拯救那些正在遭受损失或失业的行业，他们使用的手段就是限制竞争性产品的进口。这种限制可能带来悲剧性结果，比如20世纪30年代大萧条时期，世界各国都树立了贸易壁垒，增加了各种贸易限制。结果是1933年全球出口总额只有1929年的1/3。就像自由贸易会同时增加所有国家的经济福利一样，贸易限制也会同时降低所有国家的效率，进而导致生活水平降低，它并不能带来人们期盼的就业增加。

世界各地的这些贸易限制起因于美国在1930年通过的《斯穆特 - 霍利关税法》，该法案使美国对进口产品的关税水平达到了历史新高，其他国家则报复性地对进口的美国产品设定诸多限制。此外，在美国发挥作用的政治压力同样在其他国家发挥作用，因为对许多人来说，通过减少进口外国产品来保护本国的就业似乎很合理。结果就是，严厉的国际贸易限制被许多国家应用于针对美国之外的其他国家，而不再仅仅针对美国。最终的经济后果也与预期完全不同。对这一切，经济学家早有准确预测，他们写了一份反对增加关税的公共请

愿书，并递交给了国会议员霍利、参议员斯穆特以及总统赫伯特·胡佛。在请愿书中，他们写道：

美国现在正面临着失业问题。提高关税的支持者认为调高税率会增加工作岗位。这是不正确的。我们无法通过限制贸易来增加就业。

这上千名经济学家包括哈佛、哥伦比亚和芝加哥大学的很多优秀经济学教授，他们准确地预测到了其他国家会对美国商品实施“报复性”关税。他们还预测到，“绝大多数”坚决拥护关税的美国农民都会出现损失，因为其他国家也会限制对美国农产品的进口。所有这些预测都变为了现实：失业更加严重，农产品出口直线下降，美国的国际贸易量也普遍下降。

1930年6月份，《斯穆特－霍利关税法》通过时，美国的失业率是6%，相较1929年12月9%的峰值有所下降。但是一年后，失业率却达到15%，第二年失业率甚至上升至26%。我们没有必要把原因全部归咎于关税。但是，这些关税的最终目的，曾是要减少失业率。[1]

在任何时候，保护性关税或其他进口限制，都会立刻给某一个行业带来慰藉，它们会从本行业的公司及工会得到政治和财务上的支持。但是，和其他政治利益一样，它得到的支持是以牺牲其他人的利益为代价，也就是没有组织、无法引起人们注意，也缺乏话语权的那些人的利益。

20世纪80年代的10年间，美国钢铁行业的就业岗位从340,000个下降到125,000个，造成的影响是灾难性的，并成为经济和政治大新闻。它还导致美国制定出台了各种各样的法律和规定，以减少钢铁进口，使国产钢铁免受竞争。不用说，由此造成的钢铁供给减少，引起美国境内钢铁价格的上升，导致其他以钢铁为原料来制造产品的行业——从汽车到油井设备业——生产成本大幅上涨。

不管是在美国境内，还是在国际市场上，所有这些钢铁制品都在与外国制造的相似产品的竞争中处于劣势。据估计，钢铁高关税给钢铁公司创造了2.4亿美元的额外收益，并保留住了钢铁行业中的5,000个工作岗位。与此同时，钢铁高关税人为地提高了钢铁的价格，导致以钢铁为原料的其他行业遭受的损失，据估计达到约6亿美元，减少的工作岗位有26,000个。换句话说，限制钢铁进口，总体上恶化了美国工业和美国工人的净收益。

同样，一份有关美国限制食用糖进口的研究表明，尽管它保留住了食用糖行业的工作岗位，但是由于食用糖价格上升，甜点行业减少的工作岗位是食用糖行业保留住的工作岗位的三倍。一些美国公司转移到了加拿大和墨西哥，因为这两个国家的食用糖价格更低。2013年，《华尔街日报》的一则报道指出，“阿特金森糖果公司已将80%的薄荷糖生产转移到了危地马拉一家2010年开办的工厂”。根据《华尔街日报》提供的数字，从2000年到2012年，美国的食糖平均价格是世界市场上的两倍多。

国际贸易限制还为合成谬误（部分正确则整体也是正确的谬误）提供了例证。毫无疑问，某些行业或职业能够从国际贸易限制中受益。但是，错就错在，认为整个经济都会受益，不管是就业还是利润。

### “幼稚产业”

经济学家很早就认同的一种关于国际贸易限制的观点（至少在理论上），就是认为需要暂时保护“幼稚产业”，直到它们具备必要的技术和经验，能够与国外老牌的竞争者相抗衡。一旦它们具备了技术和经验，就可以取消这种保护（不管是关税、进口配额，还是其他措施），让这个产业在市场竞争中自生自灭。

然而，在现实中，一个新生产业在幼稚时期很少具备足够的政治力量——雇员选票、雇主对政治活动的资助以及政府对他们税收的依赖性——来保护它们免受国外竞争。另一方面，陈旧、低效率但曾经辉煌过的产业，却可能会有一些政治力量，能够得到立法的保护或政府津贴，以使自己免于淘汰，但这样做却牺牲了消费者、纳税人共同的利益。

国防

即使是最积极的自由贸易倡导者，也不会希望依赖进口获得军事装备和物资，因为提供这些物品的国家可能会在将来某一时期成为敌对国。因此，长期以来，人们都或多或少地支持军需品和战争武器应在国内生产，以确保供应商能够及时提供国防所需的任何物资。

历史上发生过这种罕见的例子，殖民地美国曾依靠潜在的敌人获得军火，当时北美洲印第安土著从欧洲殖民者那里获得枪支弹药。战争爆发后，印第安人最初赢得了大部分战斗，然而当他们耗尽弹药，紧接着就输掉了战争，因为他们只能从白人殖民者那里获得武器。枪支弹药都是欧洲文明的产物，印第安人除了从欧洲人那里进货，别无他法。如果有选择，国家总是会让本国的生产者提供这些关系国家生死存亡的重要物品。

不幸的是，“国防必需品”这一术语，能够而且已经被延伸到那些与军事必需品关系不大或虚构的产品上。为了纯粹的一己私利，这些产品被贴上国防标签，获得保护而免于国际竞争。总而言之，尽管为了国防安全而采取国际贸易限制的观点是合理的，但它对某个时期某国的某个行业来说是否合理，还要看那个行业、那个国家和那个时期的实际情况。

不同的外部国家在将来成为敌人的可能性是不同的，因此依靠外

国供应商提供军事设备的危险，也会因涉及的具体国家不同而不同。例如，2004年，加拿大是五角大楼最大的国外订货商（价值6.01亿美元），其次是英国和以色列，这些国家都不可能与美国爆发战争。

有时实物产品进口并不仅仅是进口产品本身，还包含凝聚在产品中的技术，这些技术代表着一种军事威胁。20世纪90年代，尽管美国军方反对，但美国仍然取消了对中国销售应用有先进计算机技术的产品的禁令。美国军方希望继续限制，因为他们认为，这种先进的技术将使中国军队有能力让核导弹更准确地瞄准美国城市。支持解除这种国际贸易限制的并不是经济学家，而是政治家。经济学家一直以来都认为，将国防作为自由贸易的例外是合理的，虽然国防基本原理已经被用于许多并不适用的情况。

“倾销”

政府采取保护措施反对其他国家的竞争者所根据的一个普遍观点就是，后者没有遵循“公平”竞争，而是以低于生产成本的价格，在市场上“倾销”商品。该观点认为，这一做法会迫使国内生产者破产，而外国生产者占据市场之后，将会把价格提高到垄断水平。政府对这一观点的回应，就是制定了“反倾销”法，宣称某些外国公司采取这一不道德做法，并对它们的产品实施进口禁止、限制或征收重税。

在该观点中，关键在于外国生产者销售商品的售价是否真的低于成本。正如在第6章中提到的，判断生产成本实际上并不容易，即使是本国的企业，政府机构也很难判断运营成本。欧洲的政府官员想要确定一家东南亚公司的生产成本，面临的问题将更多，特别是当他们同时调查多起涉及全世界各地多家公司的倾销诉讼时，情况会更加棘手。对于国内生产者来说则容易得多，他们要做的就是在进口商抢走了他们的消费者后提起诉讼。

确定成本具有不确定性，所以政府官员们在裁决“倾销”诉讼时，阻力最小的方法就是接受这些诉讼。例如，欧盟当局宣布泰国的一家山地车生产商出口到欧洲的山地车低于其生产成本，因为他在欧洲出售的山地车的价格，比该山地车在泰国的销售价格低。然而，由于存在规模经济，在欧洲销售大量山地车的成本，比泰国境内销售量很少的其他山地车生产商的成本更低，因为泰国的人口少，也更贫穷，山地车对他们来说还是一种奢侈品，需求也少得多。

实际上，这家泰国生产商在泰国境内销售数量较少的山地车时，单位成本很可能比大批量销往欧洲的还要高。在欧洲销售山地车的价格比在泰国低，并不一定就意味着在庞大的欧洲市场上的销售价格低于山地车的生产成本。

这种情形并非孤例。欧盟已经对埃及的床上用品、印度的抗生素、中国的鞋类制品、马来西亚的微波炉、巴西的味精，以及其他国家的诸多产品采取了反倾销措施。不仅欧盟这样做，美国也对来自日本的钢铁、俄罗斯的铝土矿、波兰的高尔夫球车，以及其他产品采取了反倾销措施。由于没有严格的标准来确定这些东西的生产成本，美国政府机构只能依靠“所能得到的最佳信息”，而这些信息通常是由那些试图阻止外国产品竞争的美国企业提供的。

不管反倾销法背后的理论依据如何，实际上它已经成为国内生产商的一种保护手段，并以国内消费者的利益为代价。此外，甚至理论本身也并非没有问题。倾销理论是“掠夺性定价”理论的国际版本，关于掠夺性定价问题，我们曾在第8章讨论过。不管是在国内还是在国外，掠夺性定价很容易遭到指控，并且很难举证或提出反驳。当政治偏见倾向于接受这一指控时，它其实不需证明。

## 其他限制

关税是对进口商品征收的一种税，目的是提高进口商品的价格，从而使国内生产商能够以更高的价格应对竞争，否则他们将面临来自国外的廉价产品的竞争。进口配额同样限制了外国公司与国内生产商之间的平等竞争。尽管关税与配额具有相同的经济作用，但它们带来的结果对公众造成的影响却不一样。对进口零部件征收10美元关税，能够使国内零部件生产商的价格提高10美元，并且不会让外国生产商夺走生意；对进口零部件的数量进行适当的配额限制，也能对供求产生影响而使零部件价格提高10美元。但是，选民一般不容易察觉到进口配额的影响，也无法量化这一影响。从政治上来看，通过配额限制将零部件价格提高15美元，与通过关税将价格提高10美元一样，都能轻易获得民选官员的批准。

有时候，人们会声称这个或那个国家对美国出口的商品施加了“不公平的”限制，以此支持进口限制。遗憾的是，为了照顾国内的特殊利益集团，几乎所有的国家都对进口实施“不公平的”限制。然而，和其他情况一样，人们只能从实际存在的各种选项中做出选择。其他国家实行的贸易限制，剥夺了他们以及我们能够从国际贸易中得到的好处。如果我们以牙还牙，只会进一步剥夺我们更多的利益。如果我们“放他们一马”，双方的损失才能最小化。

适用于进口产品的健康和安全条例，是更隐蔽的国际贸易限制措施。这些条例通常远远超出健康或安全的必要范围。仅仅是必要的繁文缛节，也会增加成本，因为人们需要花费时间去遵从，易腐烂的进口产品尤其如此。如果需要花费一周时间才能让你的草莓通过海关，那么还不如不进口。世界上各个国家都在采用这些措施，它们和进口配额一样拥有政治上的优势，我们很难精确量化它们对物价的影响，不管这些影响有多大。

## 条件变化

比较优势会随着时间的推移而发生变化，进而引起国际贸易生产中心从一个国家转移到另一个国家。例如，当计算机还是一种新生的独特产品时，它早期的研发和生产大部分都是在美国进行的。但是，当技术开发完成之后，计算机成为一种应用广泛的产品，很多人也知道了如何生产它，此时，虽然美国仍然在计算机软件设计方面存在比较优势，但是机器本身都可以在贫穷的海外国家进行组装，事实也确实如此。甚至在美国出售的美国品牌的计算机，也通常是在亚洲制造的。21世纪初，《经济学人》杂志的报道指出，“世界上绝大多数的计算机配件都是在中国台湾制造的”。这种模式不仅限于美国和中国台湾，就如《远东经济评论》报道的，“亚洲企业将美国、日本和欧洲作为其获得新技术的主要来源”，而亚洲制造商“由于全球品牌公司高昂的许可费，只能获得极其微薄的利润”。

如果美国大部分计算机工程师和技师整天忙于生产这些在其他国家就能轻易生产的机器，那么美国的计算机软件行业就不可能发展得如此迅速，也不可能如此成功。因为同一个美国劳动力，不可能同时做两份工作，所以只有国家放弃没有比较优势的行业，任其“失业”，才能够转移到具有巨大比较优势的领域。这就是为什么媒体新闻头条常常报道美国的一些行业有几万人或几十万人失业，与此同时美国却获得了前所未有的繁荣和迅速增长的就业。

不管是哪个行业、哪个国家，企业因国际贸易创造的100万个工资待遇优厚的新工作岗位如果被分散在全国各地，比起损失了50万个工作岗位但工会和雇主协会能够发出强烈呼声的行业，在政治的分量可能就要弱很多。这100万个工作岗位分散在全国各地无数个企业中，每个企业不过几十个新岗位，缺乏足够的经济利益和政治影响力

聚集起来，也不值得去主导类似的反击活动。因此，为了一些集中且声音强大的选民的利益，某些限制国际贸易的法律往往很容易通过，即使这种限制会导致国家就业的大量减少。

某些工作直接转移到国外（即“外包”）引起了政治家和媒体的广泛关注，比如美国、英国的电话答录工作转移到了印度，打到伦敦哈罗德商店的电话或打到美国计算机公司询问技术信息的电话，由会讲英语的印度人或印度软件工程师来接听。印度甚至有一家名为TutorVista 的公司，为美国学生提供电话辅导，它雇用了600名印度家庭教师，服务10,000名美国客户。

很多人谴责工作大量转移到国外，但他们几乎从未表明，这是否是一种就业的净损失。虽然美国的很多工作已经外包到印度或其他国家，但许多其他国家的工作也外包给了美国。德国西门子公司在美国雇用了几万名美国人，日本汽车制造商本田和丰田公司也是如此。2006年，在美国出售的日本品牌的汽车中，有63% 是在美国制造的。外国跨国公司在美国的雇员高达数百万人。

外包出去的工作岗位数量与外包进来的工作岗位的对比关系，随时间推移而变化。从1977年到2001年，外国跨国公司在美国创造了470万个工作岗位，而美国跨国公司在其他国家创造的工作岗位仅有280万个。然而，在这个阶段的最后10年中，美国跨国公司派遣出去的工作，要比外国跨国公司在美国创造的工作多。不仅外包的方向不稳定且难以预测，而且与国家总就业量相比，外包产生的工作数量净差值也很小。此外，这种比较没有考虑到国际贸易促进了效率、增加了财富，因而增加了整个经济中的就业岗位的情形。

即使一个国家在整体上工作岗位正向其他国家流失，但是通过外包可以获得的工作仍然要比没有外包时多。因为国际贸易增加了财富，也就意味着对产品和服务的总需求增加了，其中就包括纯粹由国

内工人生产的产品和服务。

自由贸易可能会得到经济学家的广泛支持，但来自公众的支持却少之又少。《经济学人》杂志进行的一项国际民意测验发现，英国、法国、意大利、澳大利亚、俄罗斯和美国的公众大多更支持贸易保护主义，而不是自由贸易。部分原因是公众并不知道贸易保护主义的成本有多大，它产生的净收益又有多小。据估计，欧盟国家所有的贸易保护主义措施加总起来，保留住的工作岗位也不超过20万个，代价则高达430亿美元，相当于每年为了保护一个工作岗位要花费215,000美元。

换句话说，如果欧盟准许百分百实行自由国际贸易，即使每年给那些因外国竞争而失去工作的工人每人支付100,000美元的补偿，欧盟国家也还是有利可图。当然，这些被替代的工人还可以另谋出路，在其他地方找到工作。他们在这一过程中遭受的任何损失，都比不上让他们待在原工作岗位所花费的惊人成本。这是因为成本不只包括他们的工资，更大的成本是低效率的生产，耗用的稀缺资源也没有达到本可以达到的更高的生产率。也就是说，消费者承受的损失远大于工人的收益，进而使整个社会的情况变得更糟。

公众支持贸易保护主义的另一个原因是，经济学家懒得去回应特殊利益集团或出于意识形态反对自由贸易的观点。这些观点早在几个世纪以前就已经从本质上被推翻了，现在它们在经济学专业中完全不值得一提。例如，早在1828年，英国经济学家拿骚·W．西尼尔（Nassau W. Senior）曾写道："事实上，高工资并不能保护我们的生产商免于外国竞争，它恰好是我们能够与外国竞争所产生的一个必然结果……也就是说，英国劳动力有着更高的生产效率。"但是，经济学家对早已被驳倒的谬论的不屑，只会让那些情感激烈且善于言辞的演讲家们肆无忌惮地操纵公众观点，从而使人们很难听到问题的另一

方面。

贾格迪什·巴格沃蒂（Jagdish Bhagwati）是少有几位不辞辛劳回应保护主义观点的出色经济学家之一，他同意与拉尔夫·纳德（Ralph Nader）进行一场公开辩论。下面记述了他的经历：

> 面对自由贸易的批评者，经济学家一般的反应是不屑与漠不关心，拒绝在公共场所与批评者进行一场论战。几年前，我与拉尔夫·纳德在康奈尔大学校园里，进行了一场公开辩论。辩论是在晚上进行的，而下午我给经济学研究生们做了一次关于自由贸易的技术性演讲。在结束时，我问他们，会有多少人去看辩论，结果没有一个人举手。我问为什么。回答都是：为什么要浪费时间呢？结果，辩论现场挤满了近千名学生，绝大多数反对自由贸易，支持拉尔夫·纳德先生。

“全球化”是被杜撰出来的流行术语，用以描述国际贸易和全球互动不断攀升的重要性，因此许多人往往把国际贸易与国际金融交易看作新生事物，特殊利益集团和空想家于是乘虚而入，玩弄公众对未知的恐惧。然而，“全球化”这一术语所涵盖的，绝不只是国家间的自由贸易。它还包括减少贸易壁垒，促进资金流动方面的制度规定。制定这些规定的国际机构包括世界银行、国际货币基金组织以及世界贸易组织。这些规定一直是争论的焦点，尽管这些争论并不全都关于自由贸易。

---

[1] 人们通常将20世纪30年代的大规模失业归咎于1929年的股票市场崩溃，然而有例子可以证明，《斯穆特－霍利关税法》对大规模失业的影响更大。尽管失业率在股票市场崩溃后有所增加，但是在股票市场崩溃之后的12个月中，并没有任何一个月的失业率超过

10%。而在《斯穆特-霍利关税法》通过之后，仅仅5个月的时间，失业率就达到了11.6% ，并一路上扬，而且在接下来的8年时间里，再也没有低于过11.6%。出自理查德·K．维德（Richard K. Vedder）和洛厄尔·E．加罗韦（Lowell E. Gallaway），《失业》（*Out of Work*），1993年版，第77页。

# 第22章
## 财富的国际转移

金融业是世界上国际化程度最高的行业，因为其产品，也即货币，比其他任何产品更具流动性，应用范围更广。

——迈克尔·曼德尔鲍姆（Michael Mandelbaum）

国际财富转移有多种方式。一个国家的个人和企业可以直接投资另一个国家的工商企业。例如，2012年，美国人在其他国家的直接投资额达到3,290亿美元，而外国人在美国的直接投资则为1,680亿美元，美国获得的外国投资，以及美国向他国的投资都大于其他国家。一国国民也可以把钱存入别国银行，银行又可以把这些钱借贷给个人和企业，这就是间接地对外投资。另一种方式是购买外国政府发行的债券。美国政府公开发行的债券，46% 由其他国家的人持有。

除了各种投资，居住在国外的人也会汇款给原籍国的家庭成员。2012年，全世界2.5亿移民汇回了4,100亿美元。2011年，墨西哥的一项调查发现，该国1.12亿人口中，有1/5的人从居住在美国的家庭成员那里收到总量接近230亿美元的汇款。这既不是新现象，也不只出现在墨西哥。2011年，印度移民向印度国内寄回了640亿美元，而世界各地的中国移民，则向中国寄回了620亿美元。大笔钱被寄回贫穷的祖国，也随之产生了重大的经济影响。据《华尔街日报》报道：

根据世界银行的研究，从国外寄回的钱大约占危地马拉最贫穷家庭收入的60%，而这些来自国外的钱，也使乌干达的贫穷人口减少了11%，使孟加拉国的贫穷人口减少了6%。

从国外寄回黎巴嫩的钱，相当于该国国内生产总值的22%。给摩尔多瓦的侨汇占该国国内生产总值的23%，这一比例在塔吉克斯坦是35%。长期以来，对于贫穷国家的穷人来说，国际汇款一直起着极其重要的作用。早在19世纪40年代，美国的爱尔兰移民汇回给他们在爱尔兰的家庭成员的汇款，不仅使许多家庭成员度过了饥荒，还帮助许多人移民到了美国。

其他形式的财富国际转移就没有这么友好了。在过去的几个世纪里，帝国主义列强从他们侵略的国家转移了大量财富。亚历山大大帝征服波斯后，洗劫了波斯的珍宝。西班牙从它征服的西半球土著居民那里掠夺了巨量的黄金和白银，并强迫土著居民开采更多金银。恺撒大帝作为众多罗马征服者之一，曾在罗马城里举行胜利游行，展示从海外带回来的财富和奴隶。近代以来，富裕国家和国际机构常常以“外援”的名义，将部分财富转移到较贫穷的国家。

这些都不是复杂的道理，只要我们铭记大法官奥利弗·温德尔·霍姆斯的告诫：“思考事实，而不是语句。”就国际贸易和财富的国际转移而言，事实很简单，而语句往往并不可靠且容易让人误解。

## 国际投资

理论上，投资会从资本充裕的地方，流向资本短缺的地方，就像水往低处流一样。在理想化的世界里，富裕国家会将大量资本投入贫穷国家，因为贫穷国家的资本更稀缺，因而回报率也更高。然而，在我们生活的这个高度不完美的世界中，这并不是常有的事。举例来

说，2012年，国际银行贷款总额约为21万亿美元，贫穷国家只获得了约2.5万亿美元，不到总数的**12%**；国际投资证券总额约6万亿美元，只有不到4,000亿美元流向贫穷国家，比例还不到7%。可见，富裕国家往往会投资于其他富裕国家。

出现这样的情况是有原因的，正如为什么一些国家富裕而另一些国家贫穷有其根源一样。不论是向哪个国家投资，最大的风险是不能收回投资。投资者对不稳定的政府很警惕，因为政府人员或政策的改变可能会改变投资决策所依据的条件，最坏的后果是被政府没收，即政治上所谓的“国有化”。普遍腐败是阻碍投资的另一个因素，正如它会阻碍普遍的经济活动一样。在国际腐败指数中排名较高的国家，如尼日利亚或俄罗斯，能够吸引的国际投资规模无法与它们拥有的自然资源或其他经济潜力相匹配。相反，腐败指数较低的国家都是富裕国家，大部分是欧洲国家，以及欧洲分支国家，再加上日本和新加坡。正如第18章指出的，一个国家的诚信程度具有重要的经济影响。

据《经济学人》报道，除了没收和腐败外，许多贫穷国家还“不允许资本自由进出”。资本无法轻易撤出的地方，一开始就不容易进入。当中国香港还是英国殖民地的时候，最初也非常贫穷，后来却发展成为一个工业发达的地区，并且曾一度拥有很大份额的国际贸易量，甚至超过印度这样的大经济体。它拥有低税率，允许资本最自由地流动，与世界各地进行广泛的贸易，因此资本的大量流入带动了香港经济的发展。

同样，虽然如今的印度仍然是个很贫穷的国家，但是自从印度政府放松对经济的管制，大量的投资涌入印度，尤其是班加罗尔地区，拥有大量计算机软件工程师，已经吸引了来自美国加利福尼亚州硅谷的投资者，一个新硅谷正在印度崛起。

财富在国际转移的基本原理简单明了，文字和会计规则却使它看

起来非常复杂。如果美国人购买的日本产品多于日本人购买的美国产品，那么日本人就会得到美元，来抵消这一差额。日本人不会像对待纪念品那样收藏这些美元，他们往往会将这笔钱再投资于美国经济。在大多数情况下，这些钱永远不会离开美国。日本人会购买投资品，如洛克菲勒中心，而不是购买消费品。如果日本人不使用这些美元，那么对他们而言就毫无价值。

从总量上来看，国际贸易必定会达到平衡。国际会计规则把进出口算入“贸易结余”，但是却没有考虑不能移动的物品，如洛克菲勒中心。会计规则和经济现实可能是完全不同的东西。

在某些年份，美国最畅销的车是某款本田或丰田车，但是没有哪款底特律生产的汽车曾成为日本最畅销的车。这就使日本的汽车制造商获得了数十亿美元的收入，并且日本在与美国的贸易中也获得净余额。但是，本田与丰田的制造商会怎样使用这些美国货币呢？一种情形就是在美国建厂，雇用成千上万美国人，在更接近消费者的地方生产汽车，这样本田和丰田就不必支付横穿太平洋的运输成本了。

这些美国雇工薪资优厚，他们在无记名投票选举中拒绝加入工会。2002年7月29日，第1,000万辆丰田车在美国出厂。考察事实，而不是词句，也就无须大惊小怪。让人们担忧的是语句，以及为了使数字符合这些语言文字的会计规则。

一国的总产出包括商品和服务，如住房、香肠、理发服务以及外科手术，但是国际贸易结余只包括转移的物品。美国经济体生产的服务比商品多，因此无须惊讶于美国进口的商品比出口的商品多，出口的服务比进口的服务多。美国的知识和技术为世界上其他国家所用，而这些国家当然要为这些服务付费。例如，世界上大多数个人使用微软公司生产的操作系统。但是，外国人支付给微软公司和其他美国公司的服务使用费，并没有计入国际贸易余额中，因为贸易仅仅包括物

品，而不包括服务。

这只不过是一个会计惯例罢了。然而，媒体报道的美国“贸易差额”，好像这个局部场景就是整体情况，而“赤字”这个充满感情色彩的词汇常带来恐慌。其实，美国往往会从其服务中获得大量盈余，而这显然被贸易差额忽略掉了。例如，2012年，仅仅专利费和执照费就给美国带来了1,240亿美元，而它从提供给其他国家的所有服务中获得的收入超过了6,280亿美元，是埃及或马来西亚国内生产总值的两倍还多。

《华尔街日报》这样评论贸易赤字：

> *在所有需要担心的经济事务中，“贸易赤字”大约排在第75名——除非政治家通过实施新的贸易壁垒或货币贬值来对其做出反应。*

和许多其他事情一样，贸易赤字的问题不是赤字的绝对规模，而是赤字与整个经济相比的相对规模。虽然美国面临着世界上最严重的贸易赤字，但它也拥有世界上最大的经济规模。2011年，美国的贸易赤字仅占国内生产总值的5%，还不到土耳其同一指标的一半，仅是马其顿的四分之一弱。

如果你计算的是由于各种原因而流进或流出某国的所有资金和资源，而不论是将它们用于物品还是服务，那么你所讨论的就不再是“贸易平衡”，而是“收支平衡”。虽然收支平衡不像贸易平衡那样令人误解，但仍然无法说明全部问题，与经济健康也并不必然有所关联。讽刺的是，20世纪末美国的国际贸易盈余非常罕见，但其中有一次就出现在1992年的经济衰退之后。德国定期会出现国际贸易盈余，但是德国的经济增长率比同一时期的美国低，失业率更高。尼日利亚也常常出现国际贸易盈余，但它是世界上最贫穷的国家之一。

这并不是说具有贸易盈余或收支盈余的国家就处于某种经济劣

势。而是这些数字本身并不必然表明任何一个经济体是繁荣还是贫穷。

外国投资的数据也可能产生令人误解的文字表述。根据会计规则，当其他国家的人在美国投资时，美国就会成为这些人的“债务人”，因为这种投资并不是一种馈赠，美国人实际上欠了投资于美国的那笔钱。当世界各国的人都觉得，把钱存入美国银行或投资于美国企业更安全时，大量的资金就会从外国流向美国。

1980年，外国人在美国的商业投资达到120亿美元，并且逐年增长，到1998年，在美国的外国投资规模已经超过了2,000亿美元。21世纪初，美国获得的外国投资额是其他国家的两倍还多。截至2012年，外国人购买的美国资产比美国人的海外资产多4,000亿美元。这一数字超过了许多国家的国内生产总值。这些钱大部分（60%）来自欧洲，9%　来自加拿大，两者加起来，超过了在美国的外国投资的三分之二。富裕国家倾向于投资于其他富裕国家。

从事实的角度来看，这并没有什么错。通过在美国创造出更多的财富，这些投资为美国工人创造了更多的工作，也为美国消费者带来了更多的物品，并为外国投资者带来了收入。然而，从语言的角度来看，美国对外国人的负债增加了。

美国经济越是繁荣、安全，就有越多的外国人想把他们的钱投资于美国，那么美国每年的国际收支“赤字”就会越高，积累的国际“债务”也会越多。因此，伴随着20世纪90年代美国经济长期繁荣而来的是破纪录的国际收支赤字和债务水平，这根本不足为奇。美国正是繁荣的所在地，而许多外国人为了参与其间，都希望将资金投入美国。这并不是说，在环境不同的其他国家，情况会同样如此。

其他一些富裕国家在国外的投资大于外国对它们的投资。例如，法国、英国和日本对其他国家的投资额，比其他国家对它们的投资额

要多出数千亿美元。成为一个债权国实质上并没什么错，就像成为一个债务国也没有什么错一样，一切都取决于每个国家所处的特定环境、机会和制约因素。例如，瑞士对其他国家的净投资，比瑞士的国内生产总值还要大。大量的资金流入瑞士这一国际主要金融中心，如果瑞士人无法在他们这个小国家里为这些资金找到好的投资机会，那么他们将这些钱投资到别国是完全理智的做法。

关键是，国际贸易赤字和盈余都不是繁荣或贫穷的必然结果，另外，语句本身也无法说明某个国家的经济状况。“债务”这个词包含了各种各样的情况，其中一些在实际中可能会带来问题，另一些则不尽然。每当你将100美元存入一家银行，这家银行就多了100美元的债务，因为这笔钱是你的，而他们欠你这笔钱。如果得知保管其毕生积蓄的银行债务每月都在不断增长，人们就会变得很恐慌。但是，如果银行债务的增加，只是由于其他人也将他们的收入存入这家银行，那么这种恐慌是完全不必要的。

如果你只是为了购买物品而负债，那么这笔钱就是你要偿还的债务。并且，如果债务超出了你的偿还能力，那你就陷入了大麻烦。然而，将数百万美元存入一家银行，并不会给银行带来麻烦，虽然这意味着该银行的负债又多了数百万美元。相反，银行主管很可能会为得到数百万美元而高兴，因为他们可以发放更多的贷款，赚取更多的利息了。

纵观美国历史，大部分时期美国都是债务国，同样，大部分时期它也享有世界上最高的生活水平。促进美国经济发展，并将美国从一个农业国转变为工业强国的因素之一，就是西欧各国，尤其是英国的资本流入。这些巨额资金使美国能够开凿运河、建立工厂、铺设铁路，从而将整个国家的经济紧密联系在一起。例如，19世纪90年代，外国投资者拥有巴尔的摩与俄亥俄铁路公司1/5的股票，纽约中央铁

路公司超过1/3的股票，以及宾夕法尼亚铁路公司一半以上的股票。

时至今日，美国跨国公司已经在其他国家拥有了巨额资产，1986年以来超过四分之一世纪的这段时间内，外国人拥有的美国资产要超过美国人拥有的国外资产。

很明显，如果外国投资者认为无法收回投资资金及利息红利，那么他们可能永远也不会向美国投资。同样明显的是，只有当投资能够给美国企业家带来的回报在补偿这些利息支付后还能留下利润，这些美国企业家才会同意支付利息和红利。这些投资通常大都能够按计划进行，并持续几代人的时间。但是，这也意味着，美国在过去几代人的时间里，在名义上一直是一个债务国。直到第一次世界大战期间，美国借钱给欧洲国家，才变成一个债权国。自此之后，美国在不同的时期，拥有不同的身份。但是这些只是账目明细，并不是美国繁荣或经济问题的决定性因素。

虽然外国投资在美国特定经济部门的发展中发挥了重大作用，尤其是在工业发展和基础设施建设的早期，但是也没有必要夸大它们的总体重要性，即使是在19世纪也是如此。从整个美国经济来看，19世纪外国投资占美国所有资本形式的百分比据估计约为6%。铁路是个例外，铁路接受的外国投资占外国对美国企业股票和债券投资的绝大多数。

外国投资在另一些国家所起的作用，比在美国更重大，虽然美国因自身的经济规模在绝对量上获得了更多外国投资。例如，20世纪初，外国投资在澳大利亚经济中占1/5，在阿根廷经济中占一半。

不论是国内经济还是国际经济，都不是一个零和活动，即一些人所得是其他人所失。当投资带动经济发展时，所有人都能从中获益。经济馅饼如果变大了，那么每个人从中获得的份额也就更大。外国资本的大量注入使美国在1913年成为世界领先的工业国家，当时全世界

超过1/3的制成品都是由美国生产的。

虽然一些国家害怕外国投资者会带走他们的大量国民财富，让当地居民更加贫穷，但是在历史上，没有哪个国家被外国投资者带走的财富，能超过美国。照这种推理，美国应该是世界上最贫穷的国家之一，然而美国一直是世界上生活水平最高的国家之一。美国之所以繁荣，是因为经济交易不是一个零和活动，它们会创造财富。

在一些欠发达国家，会计中虽然使用的同样词语，尤其是“债务”，但是背后可能有非常不同的经济现实。例如，当出口无法弥补进口的成本，并且也没有可出口的高科技技术时，政府可能会从其他国家或国际机构借钱弥补差额。这些才是真正需要关注的债务。但是，巨额国际贸易赤字或巨额国际收支赤字本身并不会造成危机，虽然政治或新闻言论常常将它描述成一些引起公众恐慌的事情。

国际贸易和财富国际转移有关的错误思想背后，潜藏的是零和游戏这一假设，即只有当一些人受损时，其他人才能受益。例如，一些人宣称跨国公司的利润是通过“剥削”第三世界国家的劳动者来获得的。如果事实真是这样，那么就很难解释，为什么美国的对外投资绝大多数都流入了工资率很高的富裕国家，而不是工资率只有富裕国家几十分之一的贫穷国家。

例如，1994年到2002年期间，美国对外国的直接投资中，流向加拿大和欧洲国家的投资，比流向其余各国的总和还要多。并且，美国在贫穷地区进行的投资，如撒哈拉以南非洲和亚洲贫困地区，只占美国人在世界各地的对外投资的1%。在这些年间，美国跨国公司为国外提供的大多数就业岗位都在高工资国家。

正如美国的对外投资主要流向富裕国家，美国自身也是世界上最大的外来投资接受者之一，虽然美国工人拥有高工资。印度的塔塔集团买下了美国波士顿的丽思卡尔顿酒店以及英国的泰特利茶叶公司

（Tetley　Tea），并拥有许多其他国际控股公司，尽管在西方国家，塔塔集团需要支付高于母国印度的工资。

为什么追求利润的公司更多地投资于工资更高的富裕工业国家，而不是低工资“血汗工厂”的第三世界？为什么他们要放弃“剥削”最贫穷工人的黄金机会呢？用来解释国家间或一国内不同群体间存在的收入差异，剥削可能是一种智力上的捷径和感情上的满足，也是政治上的权宜之计，但它不能解释寻求利润的企业将它们的绝大多数资金是用于国内投资还是国外投资。此外，即使在贫穷国家，最贫穷的人通常也是与跨国公司接触最少的人，往往是因为他们远离港口及其他商业中心。

仅美国的跨国公司就为世界各地超过3,000万人提供了就业岗位。但是，鉴于其国际投资模式，跨国公司在最需要就业岗位的最贫穷国家所提供的工作相对较少。在某些情况下，跨国公司可能确实会投资于一些第三世界国家，只要当地的低工资足以弥补工人的低生产率，或欠发达的交通运输系统导致的高运输成本，抑或在这些国家经营企业必须对政府官员进行的贿赂。

富裕国家的许多改革者或参加抗议运动的大学生等正义之士，可能一直对第三世界国家企业里的低工资，以及“血汗工厂”中的工作条件感到义愤填膺。然而，如果这些抗议运动成功地促使这些国家的政府提高工资和工作条件，最终将使投资于第三世界国家的跨国公司数量减少，而且第三世界国家获得的工作岗位也将减少。由于跨国公司支付的工资往往是贫穷国家本地工资的两倍，这些工作的丧失很可能会使第三世界国家工人的生活变得更加艰难。

## 汇款与人力资本

在国际投资额已高达数万亿美元的今天，财富国际转移仍然存在

很多其他方式。这些方式主要包括汇款、外国援助，以及具有技术和企业家精神的移民为主的人力资本转移。

汇款

在外国工作的移民往往会汇钱给他们的家人，用来支撑家人的生活。19世纪和20世纪初期，世界各地的意大利男性移民以忍受恶劣的工作环境而著称，他们为了将钱汇回意大利而节衣缩食。19世纪40年代，逃离爱尔兰饥荒的人穿越大西洋的费用，大多来自已经在美国定居的家庭成员的汇款。此后从东欧移民到美国的犹太移民，也同样从他们在美国定居的家人那获得了汇款资助。

整个21世纪，汇款是流入贫穷国家的主要外部资金来源之一。2009年，全世界流入贫穷国家的汇款总额，是外国援助总值的2.5倍。

曾几何时，生活在马来西亚、印度尼西亚和其他东南亚国家的海外华人，因向中国的家人汇款而闻名。这些国家的政治家和媒体常常宣称，这些汇款让中国获利，使汇出国变得贫穷。实际上，中国人在这些东南亚国家建立了许多企业，有时甚至建立了整个行业。他们汇回中国的资金，只是他们给现在所生活的这个国家创造和增加的财富的一小部分。

同样的指控也指向了西非的黎巴嫩人，东非的印度人、巴基斯坦人，以及世界各地的其他民族。在这些例子中，最根本的谬误是忽视了这些人所创造的财富，他们移居的那个国家由于他们的存在而增加了财富而不是减少了财富。有时候对这些民族的敌对行为导致他们离开这些国家，或是遭到驱逐，随之而来的往往是这些国家的经济下滑。

移居国外和国外移入

人是最大的财富来源之一。移民能够建立一整个行业，并改变经济面貌。

某个特定民族或移民群体建立或主导一整个行业的现象，在历史上并不少见。19世纪，德国移民在美国建立了先进的啤酒厂，21世纪大多数的知名美国啤酒品牌，仍然是由具有德国血统的人建立的啤酒厂生产的。中国最著名的啤酒品牌之一——青岛啤酒，也是由德国人创立的，而澳大利亚、巴西和阿根廷也都有德国人的啤酒厂。胡格诺派教徒逃离法国，将制表技术带到了英国和瑞士，而在此之前伦敦还制造不出手表，此后两国都成为世界领先的制表者。相反，逃离法国迫害的胡格诺派教徒在周边国家建立了与之竞争的制表企业，法国在这个它曾独霸的领域面临着越来越激烈的竞争。

英国以及随后的美国，它们崛起并成为世界领先的工业化国家，背后就有定居在两国的移民群体带来的技术和企业家精神，这些移民常常是为了逃避故国的迫害或贫困。在英国，羊毛、亚麻、棉、丝、纸和玻璃等行业的革命性创新，都是由外国工人和企业家带来的，而犹太人和伦巴第人则发展了英国的金融制度。作为一个绝大多数人口都是由移民组成的国家，美国有更多的职位和行业是由特定的移民群体建立或主导的。殖民地时期，美国的第一批钢琴是由德国人制造的——最先在沙皇俄国、英国和法国制造钢琴的也是德国人。到了21世纪，德国人建立的公司仍在不断地生产美国最好的钢琴，如斯坦威。

拉丁美洲国家对移民的依赖程度可能更大，并且尤其依赖来自西班牙和葡萄牙这些征服国之外的移民。著名的法国历史学家弗尔南·布罗代尔（Fernand Braudel）认为，正是这些移民“造就了现代的巴西、阿根廷和智利”。在某些国家或地区的某个行业中具有一半以上

的所有权和控制权的移民，包括西非的黎巴嫩人、奥斯曼帝国的希腊人、巴西的德国人、斐济的印度人、阿根廷的英国人、俄罗斯的比利时人、马来西亚的华人等。这种情况也不只发生在过去。美国加利福尼亚州4/5的甜甜圈饼店是由柬埔寨人开办的。

在整个历史中，国家经济因为人口移居海外遭受的损失，与接受移民获得的利益一样引人注目。17世纪初，摩里斯科人被驱逐出西班牙后，一位西班牙教士曾发问："现在谁来为我们制造鞋子？"显然在摩里斯科人被驱逐之前，提出这个问题可能会更好，尤其该教士本人还支持了驱逐决定。一些国家大规模出口人力资源，比如有些国家受过高等教育的年轻人移民到有更好机会的其他国家。《经济学人》曾报道，斐济、特立尼达和多巴哥、海地、牙买加以及圭亚那的高校毕业生，有60% 以上都选择去经济合作与发展组织（OECD）的成员国生活。在圭亚那，这一比例为83%。

虽然量化人力资本很困难，但是受过高等教育的人如此大规模移民海外，代表着国民财富的巨大损失。移居国外的移民给国家带来重大损失的一个最惊人例子就是纳粹德国，反犹太人的政策导致许多犹太科学家逃往美国，正是这些科学家的努力，美国才成为第一个拥有原子弹的国家。导致大批犹太人从法西斯统治的欧洲移居海外的政策，最终使德国的盟友日本付出了巨大的代价。

然而，仅仅根据移民积极的贡献来评价它的经济影响将产生误解。移民也会带来疾病、犯罪、内乱以及恐怖主义。我们也不能将所有移民混为一谈。在美国的日本移民，只有2% 的人靠领取政府福利救济金生活；而来自老挝的移民，却有46% 都靠政府救济，并没有一种单一的模式适用于所有移民。同样，来自不同国家的移民给美国或世界其他国家带来的犯罪率水平以及其他积极或消极影响也具有很大差异。俄罗斯和尼日利亚常被排在世界上最腐败的国家之列，俄罗斯

和尼日利亚移民带来的犯罪活动在美国也是臭名昭著。

一切都取决于你要讨论的是哪部分移民、哪个国家以及哪段历史。

## 帝国主义

在人类历史上，一个国家或民族遭受另一个国家或民族的掠夺是很常见的现象。

帝国主义能够将财富从一国转移到另一国，但是推行帝国主义还有其他非经济原因，所以即使占领国会而在经济上受损，帝国主义还是会推行下去。军事领导人可能想得到战略要地，例如直布罗陀的英国基地或古巴关塔那摩湾的美国基地。19世纪，传教士呼吁英国政府控制非洲各国，以便在那里大规模传教。这种要求往往遭到财政大臣的反对，因为他们明白，英国从这些贫穷国家中获得的财富，不足以补偿在那里建立和维持殖民政权的成本。

塞西尔·罗德斯（Cecil Rhodes）这样的个人，可能会在非洲暴富，但是英国的纳税人承担的成本要比塞西尔·罗德斯的巨额财富还要多。一般而言，现代欧洲的帝国主义控制的领土面积比这些领土的经济重要性更令人印象深刻。欧洲帝国主义在20世纪初达到顶点时，占世界陆地面积不到2% 的西欧国家，在海外控制了占世界陆地面积40% 的领土。然而，大多数主要工业国家的出口和投资，只有很小一部分流向了被其征服的殖民地，而且从殖民地获得的进口，与这些工业国家自身生产的或从其他工业国家的进口相比较，也只是很小的一部分。

即使20世纪初处于鼎盛时期的英国，对美国的投资也比它在亚洲和非洲的投资总和还要多。道理很简单，投资于富裕国家能够得到的财富要比投资于贫穷国家更多。基于同样的原因，20世纪的大部分时

期，美国对加拿大的投资要比对亚洲和非洲的投资总和还多。只有当亚洲工业化国家在20世纪后半期走向繁荣之后，它们才将美国投资者从世界其他国家那里吸引过来。当世界油价在21世纪初暴涨之后，外国投资大量涌入中东产油国。据《华尔街日报》报道："总体来看，去年（2006年），中东阿拉伯国家得到的国外直接投资达到了190亿美元，而2001年时仅为40亿美元。"国际投资通常会不断涌入财富所在之处。

否定殖民地经济对现代世界的意义，最有力证据可能是，第二次世界大战的战败国德国和日本在失去了所有殖民地和征服的土地后，重新发展并实现了前所未有的繁荣。在战争爆发前，日本政界普遍认同日本需要建立殖民地，因为日本自然资源稀缺。但是，伴随着战败和毁灭，它的军事辉煌迷梦被打断，日本开始从资源国购买所需的自然资源，并由此走向繁荣。

帝国主义给被征服民族带来了许多苦难。但是，起码在现代工业世界中，帝国主义很少成为国际财富转移的主要手段。

虽然有些人认为投资于贫穷国家会使穷国更穷，但是投资者倾向于投资更繁荣的国家，让自己和富裕国家更富有。马克思主义的"剥削"概念在列宁的《帝国主义是资本主义的最高阶段》（*Imperialism*）中被应用于全球范围，并且在经济上被等同于早期帝国主义征服者的掠夺行为。然而，遗憾的是，正是在很少或没有外国投资的欠发达国家，贫穷程度最高。

类似地，相较国际贸易在经济中扮演着更大角色的穷国，国际贸易占国内经济比例较小的贫困国家经济增长率通常较低。事实上，20世纪90年代的十年间，后者都发生了经济衰退，而那些更为"全球化"的国家则实现了经济增长。

贫穷国家中的富人常常投资于富裕国家，这样就不用担心政治动

乱或投资被没收，他们的钱会更安全。讽刺的是，贫穷国家也因此帮助更富裕的工业国家变得更加富有。同时，在经济帝国主义的理论（把国际投资描述为帝国主义掠夺）影响之下，许多贫穷国家的政府还在奉行拒绝外国投资的政策。

然而，到20世纪末期，这种政策带来的痛苦经济后果在第三世界已经显而易见，例如，有些政府（拉丁美洲的一些国家和印度）开始取消这些政策，以便利用其他国家企业的投资，从贫穷走向繁荣并从中获得一些好处。

经济现实最终冲破了意识形态的禁锢，虽然在最终确立基本的经济事实和原则之前，数代人遭受了不必要的损失。这些国家的市场一旦向外国商品和投资开放，就会迎来商品和投资的大量涌入。富裕国家在贫穷国家的投资，比起它在其他富裕国家的投资，不论看来有多么微小，在第三世界都非常瞩目，因为接受投资的国家本身实在过于贫困。1991年，外国公司在拉丁美洲国家拥有27% 的企业，10年后这一比例变为39%。

许多经济谬论的形成都是由于把经济活动看作零和竞争，认为一个人所得就是另一个人所失。这种认识又常常是由于忽视了财富是在经济活动中被创造出来的这一事实。如果向外国投资者支付收益使一个国家变得贫穷，那么美国应该是世界上最贫穷的国家之一，因为仅2012年外国投资者就从美国拿走了5,430亿美元的收入，比埃及和马来西亚的国内生产总值还要多。这些钱大部分是从外国人在美国拥有的资产中获得的，美国已经从这些资产创造的财富中获得了利益，仅仅是将这些外国人创造财富的一部分分给了他们。

剥削理论还有一种变体，声称自由的国际贸易加剧了富裕国家和贫穷国家之间的不平等。证据包括从世界银行得来的统计数据——20个收入最高的国家与20个收入最低的国家之间的收入比，从1960年

的23：1增加到了2000年的36：1。但是，这些数据产生了严重的误导，因为所谓的最富裕的20个国家与最贫穷的20个国家，在2000年和1960年并不相同。若是比较1960年和2000年相同的20个国家的数据，会发现最富裕的国家与最贫穷的国家之间的收入比，从23：1下降到了不足10：1。扩大国际贸易是贫穷国家摆脱最贫穷的20国之列的一种途径。

当然，也可以用出口收益来购买外国的技术、机器和专业知识。一个国家越贫穷，意味着为推动国内经济增长要付出的代价越高。“我们宁肯挨饿，也要出口。”沙皇俄国时期的一位部长曾如此宣称，当然他自己是不会挨饿的。苏联时期虽然不再有这种言论，但采用的理念却非常相似，当时苏联的工业化严重依赖出口食物和其他自然资源换取外国进口。多年之后，两位苏联经济学家这样写道：

> 在第一个五年计划期间，40%的出口收入来自粮食出口。1931年，全世界的机器和设备进口，1/3是由苏联购买的。在这一时期，苏联工厂生产经营使用的所有装备，80%到85%是从西方国家购买的。

然而，当时苏联国营工业的增长被赞扬为共产主义的胜利，虽然实际上体现的是以食物出口为代价进口资本主义技术，而此时苏联国内正在缩减粮食消耗。在排斥资本主义的基础上建立起来的政府主导型经济，是不会允许外国投资的。

外国援助

所谓“外国援助”，就是外国政府以及国际机构转移给贫穷国家政府的财富。“援助”这个术语有一个先验假设，即这种转移将会实质上帮助贫穷国家实现经济发展。在一些情况下，确实如此，但在另一些情况下，外国援助仅仅会让掌权的政治家通过贪污获益，并利用政治

策略给帮助他们执政的人让利。外国援助是给政府的财富转移，所以与给私人企业的投资有所不同，它鼓励许多国家重建已经破产的国有企业，或建造宫殿、露天广场这类用来观赏而不是用于生产的设施，但是只有生产设施才能够提高接受国的物质生活水平。

马歇尔计划可能是最著名的外国援助了。第二次世界大战后，该计划将美国的财富转移给了西欧各国。后来的模仿者也尝试向第三世界国家提供外国援助，显然马歇尔计划更成功。西欧国家的经济困境源自战争破坏。一旦人们拥有了吃的东西，重建了基础设施，西欧国家就会恢复曾经拥有的工业化生活方式。事实上，他们是这种生活方式的先驱。

与西欧的情况完全不同，在贫穷的、尚未工业化的国家，我们首先要去建立他们缺少的工业技能。欧洲国家需要重建的是物质资本，而大多数第三世界国家需要建立的主要是人力资本。后者更难实现，欧洲历经了几个世纪才发展出现代经济所需的大量技术。

虽然外国援助存在许多明显的缺陷和负面效果，但这丝毫不妨碍它的延续和扩张。国际货币基金组织和世界银行这类外国援助机构，能够分配大量资金，因此这些机构的官员对贫穷国家的政府能够产生巨大影响，他们会给接受援助的国家提出建议方案作为接受援助的先决条件而不管这些方案能否获得成功。总之，没有经济底线来约束援助的分配者决定哪些行动、政策、组织或个人，能豁免于市场竞争的淘汰过程。

除了国际机构发放的外国援助，还有政府直接给政府的资金拨款、运送免费食物，以及比金融市场更优惠的贷款，而且这些贷款还可能定期获得“减免”以及延期，或者用一笔新的更大的贷款的收益偿还“延期”。这样，美国政府给印度政府的贷款，以及英国政府给一些第三世界国家政府的贷款都直接被免除了，它们将这些贷款转变成了

礼物。

有时，富裕国家会接管一整个贫穷社会，并大量给予补助。大量美国援助涌入，以至于密克罗尼西亚人放弃了曾经赖以糊口的经济活动，如打鱼和种植。如果美国人决定终止援助，我们根本无法确定，密克罗尼西亚人的后代是否还会重拾他们曾经普遍拥有的技能和经验，回归自给自足。

给予资助的国家或国际机构会大肆宣传外国援助的有益结果，批评者则更倾向于四处宣扬失败的情况，因此，外国援助的净效应并不能一眼就看出来。已经过世的杰出发展经济学家、伦敦经济学院的教授彼得·鲍尔（Peter Bauer）认为，总体上“官方援助更有可能阻碍，而不是促进经济发展”。不论你是否接受这一颇具争议性的结论，更重要的问题是“外国援助”这个词，不能用于暗示一种事实和分析都无法证明的结果。

另一个预设结果（这一结果事实上可能出现，也可能不出现）的用词是“发展中国家”，用来指较贫穷的国家，这些国家的发展可能与富裕国家一样快，也可能比富裕国家慢，在许多情况下，这些国家的经济实际上已经经历了多年衰退。

许多第三世界国家拥有可用于创造财富的丰富资源，但是由于这样那样的原因未能充分利用，而且这些财富往往远超这些国家曾经得到过的任何外国援助。在很多贫穷国家，许多（如果不是大多数）经济活动是“在表外”发生的，或者属于“地下经济”，因为在获取经营企业或拥有房屋所需的法律许可的过程中，烦琐的程序、腐败以及官僚主义的拖延产生的成本，使得法律认可的经济活动超出了许多人的经济能力。于是这些人可能到街头摆摊、去工厂做工，或者为自己和他人建造房屋，但所有这些经济活动都没有得到政府的合法认可。

据《经济学人》杂志报道，典型的非洲国家10个人里只有1个在

合法的企业工作，或在拥有合法产权的房子中居住。例如，据估计埃及有470万栋房屋是非法建造的。秘鲁没有合法产权的房产总额，比秘鲁历史上获得的外国直接投资总量还要多12倍。同样的情况也发生在印度、海地，以及其他第三世界国家。总之，许多贫穷国家已经创造出了大量的物质财富，但这些财富却不被法律认可，因此这些财富无法转化为资金来源，也就无法被银行、借款者或投资者利用，而在产权制度更完善的国家里，已有的物质财富可以被用于建立更多企业，而这些企业又能够进一步创造财富。

在许多贫穷国家，法律瓶颈严重制约了经济，因为它们阻碍了许多已有的企业从创业时的小规模继续发展壮大，而这些企业汇总起来代表着巨额的财富。许多大型美国公司刚建立时都是很小的企业，与当今遍布在第三世界国家的初创企业并没有多大的区别。例如，李维斯服装、梅西百货、萨克斯百货以及布鲁明戴尔百货公司，他们的创建者一开始都只不过是小商贩。

这些企业可能靠个人的少量积蓄，或来自家人、朋友的借款而建立，然而它们要最终扩张成为大型公司，通常需要动用许多陌生投资者的资金。但是，能够让企业利用投资者资金的产权制度，虽然对美国人来说稀松平常，但是对于第三世界国家的普通大众来说却难以企及。

不愿意向一家小型企业投资的美国银行，却可能会以房屋抵押的方式借钱给该企业的所有者，但是房屋必须首先是贷款申请人的合法财产。当企业经营获得巨大成功之后，其他陌生投资者看到该企业不断增值的财富，也会愿意将钱借给它，或直接进行投资成为持股人。但是这一切都依赖于一个可靠且便利的产权体系，即使在贫穷国家，这种产权所能调动的财富，也要远多于从其他国家或世界银行、国际货币基金组织等国际机构转移来的财富。

许多人评判贫穷国家接受了多少帮助，要么依据捐助国政府向贫穷国家转移的财富绝对数额，要么依据政府对政府以外国援助方式转移的国民收入百分比份额。但是，美国向贫穷国家转移的财富中，约有90% 来自私人慈善捐款、商业投资或定居在美国的第三世界国家移民的汇款等形式。例如，2010年，美国给予第三世界国家的官方发展援助是310亿美元，但是美国的个人给这些国家的私人慈善捐款就达到390亿美元，而流向第三世界国家的美国私人资本为1,080亿美元，从美国向这些国家的汇款为1,000亿美元。

通过官方的外国援助来衡量一个国家对贫困国家的捐款的人有时也指出，虽然美国的外国援助规模是世界上最大的，但在美国人的收入中的占比却非常小。然而，这忽略了美国通过非政府途径，转移给贫穷国家的更大规模的财富。自21世纪以来，从富裕国家转移给贫穷国家的财富，绝大部分并不是通过所谓的外国援助的方式。

这些数以千亿美元的转移财富，对接受国到底带来了多大的利益？这个问题更难回答。然而，对于增加受援助国的产出、提高他们普通民众的生活水平来说，以不同方式转移的财富所产生的激励不尽相同，其中官方的外国援助产生的激励最小。

## 国际货币体系

财富可能会以商品或服务的形式在国家之间转移，但迄今为止，最庞大的财富转移是以货币形式进行的。正如币值稳定会促进国内经济活动一样，当国家之间的货币稳定时，也会促进国际经济活动。这不仅是某一时刻将美元兑换为日元或欧元的难易程度的问题。更重要的问题是，今天在美国、日本或法国进行的投资，经过十年或更长时间后是否能够得到回报，并且是以具有同样购买力的金钱计算的回报。

当汇率出现波动时，参与国际交易的所有人都变成了投机者。就连在墨西哥购买纪念品的美国游客，也必须在拿到信用卡账单后，才能知道他们支付了30墨西哥比索的商品要花费多少美元。他们最终花费了多少钱并不确定。不论数百万美元的投资投向哪个国家，汇率的稳定性都极其重要。而且汇率的稳定性不仅对直接投入资金的人来说很重要，在维持有关国家的贸易和投资流动方面也很重要，因为贸易和投资流动将影响一国人民的物质福利。

金本位时代的崩溃始于第一次世界大战，在20世纪30年代的大萧条中走向终结。在金本位时代，各个国家都使本国货币等价于一定数量的黄金。例如，你可以随时从美国政府那里把1美元兑换成一定量的黄金。无论是美国人还是外国人，都可以将他们的美元兑换成一定量的黄金。因此，任何将其资金投资于美国经济的外国投资者，都事先知道如果他们的投资计划实现了能得到多少回报。毫无疑问，正是如此才有了欧洲大量资本涌入美国，并使美国发展成为世界领先的工业国。

货币能够随时兑换一定量黄金的其他国家，对于国内或国外投资者来说同样也是更安全的地方。此外，这些国家的货币还自动地与美元，以及使用金本位的其他国家的货币形成固定的比率。正如诺贝尔经济学奖获得者、货币学家罗伯特·蒙代尔（Robert Mundell）指出的："货币只是一定重量黄金的别名而已。"在这一时期，著名的金融家J．P．摩根（J. P. Morgan）曾说道："货币不是别的，就是黄金。"由于金本位制国家与其他国家交易时，不会受到汇率波动的威胁，因此降低了在这些国家中买卖或投资的风险。

金本位终结后，各国为国家间的货币稳定做出了各种努力。例如，一些国家将货币等同于一定数量的美元。欧洲国家也联合起来，创造了他们自己的国际货币——欧元，而日元也成为另一种在国际金

融交易中被广泛接受的稳定货币。然而，南美洲各国却走向了另一个极端，它们的货币价值经历了大幅波动，年度通货膨胀率有时达到两位数甚至三位数。

这些货币波动会影响产出、就业等实实在在的事情，当货币的价值面临诸多不确定时，计划和投资就很难进行，即使这些投资本来应该获得成功。阿根廷和巴西的经济问题尤其瞩目，这两个国家都拥有丰富的自然资源，并且都没有受到20世纪席卷其他大洲的战争破坏。

随着货币电子转账业务的发展，任何国家的货币可靠性发生变化几乎都会引起即时反应。任何想要制造通货膨胀的政府，都明白资金能够瞬间逃离。这样的货币体系所施行的规则与金本位下的规则完全不同，但是，只有国际货币体系在未来的经济压力中接受了现实的考验，我们才能知道它是否同样有效。

与其他经济领域相同，我们应该警惕包含情感色彩的词语，它们带来的混淆可能比它们澄清的还要多。在讨论各国货币的相对价值时，人们广泛使用“强”和“弱”这样的词语。当欧洲国家刚开始引入欧元作为一种货币单位时，它的价值从1.18美元降到83美分，并被称为相对于美元“变弱”了。后来，欧元又升值了，在2003年年初达到1.16美元，这时它又被称为“变强”了。如果我们能理解词语表示什么、不表示什么，那么词语就是无害的，但是如果我们将字面意思当作内在含义，就会产生误导。

“强”货币并不意味着使用该货币的经济体就一定会从中获得利益。有时它意味着相反的情况。使用“强”货币的国家，出口价格在其他国家的人看来是上升了。因此，一些欧洲公司抱怨欧元在2003年的升值使它们对美国的出口下降了，因为按美元计算的产品价格上涨了，于是购买其产品的美国人变少了。同样，英镑变“弱”，则产生了相反的效果。据《商业周刊》杂志报道：

处于困境中的英国企业，喜欢英镑贬值。因此，在过去的一年中英镑对欧元的汇率下降了11%，企业都对此表示了热烈欢迎……随着英镑对欧元转弱，英国商品在欧洲大陆的竞争力变强了，而欧洲大陆是它们最大的出口市场。而且当来自欧元区的收益被转换成英镑时，公司的利润又增加了。

正如“强”货币并不总会带来好处一样，它也不总是带来坏处。在使用欧元的国家中，从美国借钱的企业会发现它们的债务负担减少了，因此偿还美元债务所需的欧元减少了，偿债变得更加容易了。当挪威克朗相对瑞典克朗升值时，居住在边境地区的挪威人，会穿越国境去瑞典购物，在瑞典购买衣服可以节省40%的钱。这里的关键是，“强”货币或“弱”货币这些词本身并没有告诉我们经济现实，而我们必须直接且具体地考察经济现实，而不能依赖带有感情色彩的词语来判断。

还应当指出的是，某种货币可以同时既升值又贬值。例如，2008年10月到2009年4月的这一段时期，美元相对于瑞典克朗、瑞士法郎都升值了，相对于英镑和澳元却贬值了。

# 第23章
## 财富的国际差异

世界各地都存在严重的收入和财富不平等现象。它们使我们大多数人感到不安。一些人享受着奢华生活，而其他人则深受贫穷困扰，面对这极大的反差，没有谁不为之触动。

——米尔顿·弗里德曼和罗斯·弗里德曼

对国际经济活动的任何研究，都不可避免地会触碰国家间收入和财富的极大差异。例如，19世纪初，巴尔干的四个国家的人均收入仅为西欧发达国家的四分之一。两个世纪后，西欧和巴尔干半岛及东欧国家之间，仍然存在着类似的巨大经济差异。阿尔巴尼亚、摩尔多瓦、乌克兰、科索沃的人均国内生产总值均小于荷兰、瑞士、丹麦的人均国内生产总值的四分之一，小于挪威的五分之一。

类似的差异也普遍存在于亚洲，中国的人均国内生产总值低于日本的四分之一，而印度的人均国内生产总值还不到日本的10%。撒哈拉以南非洲地区的人均国内生产总值低于欧元区国家人均国内生产总值的10%。

许多人感觉这种差异既令人费解，又令人不安，尤其是想到出生在这种可怕的贫穷中的人的命运，高品质的人生对他们来说遥不可期。对于这种苦痛际遇有许多解释，有一些出于感情的泛滥，还有一些则是政治上的需要。但是一个更基本的问题是：是否存在现实机

会，让世界各国拥有类似的经济发展前景？

经济发展涉及无数因素。这些因素可以任意排列组合，然而如果有一种组合能够让全世界所有国家都达到近乎相同的结果，那只是一种惊人的巧合。然而，我们可以审视这些因素，从而理解造成这种差异的原因。

## 地理因素

人类被划分成不同的国家、种族和其他类别，要解释为什么他们不可能具有相同的直接经济收益或开发人力资本的机会，地理只是原因之一。促进经济繁荣和人类发展的地理因素，在世界各地的分布是不均衡的。

让我们从最基本的因素谈起，土地的肥沃程度在各个地方是不同的。被科学家们称之为黑土的肥沃土壤，在全球的分布极不均衡。这类肥沃的土壤广泛聚集在美国中西部平原地区，延伸到加拿大境内；而大片肥沃的土壤也贯穿整个欧亚大陆，从东欧南部一直到中国东北。在南美洲的温带，阿根廷南部、巴西南部和乌拉圭，也有一小部分这类土壤。

虽然在北半球和南半球的大部分温带地区都存在这些土壤，但是热带地区则鲜有其身影。撒哈拉沙漠以南的非洲地区，土壤有很多很严重的缺陷，因此该地区作物产量只是中国或美国的几十分之一。在非洲的许多地方，表层土壤很浅，植物的根部没有足够的空间获取养分和水。而非洲大部分地区的干旱也抑制了化肥的使用，无法为土壤补充缺少的营养，因为在没有足够水分的情况下使用化肥只会抑制作物生长。虽然非洲也有湿地，并且这类湿地在亚洲被成功用于作物种植，但是在热带非洲，很少有人在这些湿地从事种植作业，因为非洲湿地是疟疾和河盲症等疾病的温床。

即使在一个国家的内部，土壤类型也千差万别。我们以中国为例，东部有着富饶的黑色土壤，而在东南部则是品质相对不佳的红壤，这类土壤也常见于热带和亚热带地区。土地的肥沃程度不仅在全球不同地区变化不一，它也随时间的演变而变迁。欧洲部分地区的粘重土在推广马和牛拉犁的耕地方式后，才变得肥沃起来，在此之前的几百年间这些土地都被归为劣质土，因为那时的耕地方式较原始，只适合耕种品质较轻的土壤。亚洲的情况与此类似："日本的农田原本多不如印度北部的土地；如今，它们变得更肥沃了。"

世界上不同区域的降雨量和降雨频率各不相同，并且土地吸收或保持雨水的能力也不同。比如，中国北方的黄土性土壤，相较巴尔干地区的石灰石土壤，能够吸收并容纳更多的雨水，石灰石土壤会让水分流失得更快，留下的水分更少，不利于作物良好生长。当然，沙漠地区的降雨量最少。有些地方，比如西欧，一年中的降雨量大体上保持均衡，而其他地方，比如撒哈拉以南的非洲地区，往往在经历了长时间干旱之后，又骤然迎来倾盆大雨，将表层土壤冲刷殆尽。

几个世纪以来，农业一直是世界各国最重要的经济活动，但是这个至关重要的生产活动在世界各地带来的经济结果并不相同——不论是以一般生活水平而言，还是从农业生产支撑、维系主要城市社会的能力来看。鉴于城市在经济发展和技术进步中的重要作用，缺乏城市不仅影响当前的经济状况，也会给未来经济发展带来不利影响。

诸如光照、降水这样的基本环境在地区之间的变化很大。雅典的年均日照时数是伦敦的近两倍，而亚历山大（Alexandria）的年均日照时数是伦敦的两倍还多。即使同处一国，不同地方的降雨量也存在很大的差异。例如，西班牙各地区的年降雨量从300毫米到1,500毫米不等。

阳光对农业有正反两方面影响，在直接促进光合作用的同时，还

会蒸发掉植物生存所需要的水分。在地中海周边各地，夏天充足的阳光蒸发掉的水分，比该地区夏季总降雨量还要多。因此，一些年降水量并不小的地区，也需要农业灌溉，因为在这些地区，大部分降水发生在冬季。还有些地区，夏季的雨水比冬季多得多。在这两种情况下，降水都限制了当地可种植的作物种类。

要重点注意的是，不能孤立地考虑光照、降水等不同的地理因素带来的影响，因为它们之间的互动及时序发挥着至关重要的作用。这些因素所有可能的排列组合比单个因素的数量还要多，若没有考虑这些因素间的相互作用，即使是表面上看来极为相似的地区，也会有巨大的差异。这不仅适用于土地方面的差异，还可解释水道方面的变化；不仅能够解释对农业的影响，还可解释城市、工业和商业方面的差异。

地底价值巨大的自然资源——无论是铁矿、煤炭、石油，还是其他众多资源——在地球上的分布都是不均匀的。不仅是因为特定的自然资源倾向于集聚在特定的地区，例如石油之于中东，而且还因为如何提取和处理这些资源的知识在不同时期也在演变，因此一种特定的物质会在不同国家、不同历史时期，成为一种宝贵的资源。虽然中东地区几千年来一直保有大量的石油储量，但是直到科学和技术足够发达，石油成为工业国家不可缺少的物资之后，石油才成为一种宝贵的资源，并给中东国家带来了大量财富。

土地、矿产等自然资源可以直接促进经济繁荣和发展，除此之外，还有一些间接促进各种经济活动的其他地理因素，但他们的作用同样重要。这类因素包括适航水道和动物，它们既有助于出行，也可促进农业发展。

### 适航水道

世界上大多数城市都坐落在河流、港湾、湖泊等水道边上，这是出于经济上的原因。一些著名的城市位于或靠近大江大河的入海口（纽约、伦敦、上海、鹿特丹），还有一些位于大型湖泊或内海边上（底特律、芝加哥、敖德萨），另一些城市则地处大港湾（悉尼、旧金山、东京、里约热内卢）。

选择这些位置的经济原因之一是运输成本。陆路运输成本远超水上运输，特别是在机动交通工具出现之前的几千年间，而机动交通工具的出现还不过两百年。即使是现代，陆路运输100英里的成本，也要比水路运输1,000英里的成本还高。1830年，同样的货物，通过陆路运输300英里需要300多美元，而通过海路横跨大西洋穿越3,000英里却只需要10美元。由于城市需要大量货物，如粮食和燃料等，城市也有海量产出需要运往别处出售，因此许多城市都位于通航水道边上也就不足为奇了。

无论就河流和港湾的数量而言，还是就这些河流和港湾是否适合货物运输而论，通航水道在世界各地的分布都是不均匀的。河流的通航性受限于它流经的陆地的形状。例如，西欧纵横交错的河流流淌过广阔的沿海平原，最终汇入大海，通过海洋连通到世界各国。相比之下，撒哈拉沙漠以南的大部分非洲地区，除了狭窄的沿海平原，海拔都在1,000英尺以上，而且还有很多地区的海拔超过2,000英尺。非洲狭窄的沿海平原往往延伸在陡峭的悬崖间，既阻碍了海上船只进入非洲内陆，又使得内陆船只很难到达海岸。

受非洲大陆的地理形态所限，在撒哈拉沙漠以南的非洲地区，河流要从1,000英尺或更高的高度，经历巨大落差，才能最终抵达大海。例如，广阔的刚果河的源头在海平面4,700英尺之上，它最终流入大西洋时，总共要下降近1英里。这样的河流只在有限的区段内适合通航，并且通常只适合尺寸有限的船只，一年内的通航时间也很

短，因为在撒哈拉沙漠以南的非洲地区，降雨比较零星，不像西欧地区那样平均降雨。在干旱季节里，即使是尼日尔河这样的非洲主要河流，某些地点的河水深度也不到3英尺，而尼日尔河的集水区面积甚至超过得克萨斯州。然而，雨季的尼日尔河则是“一个20英里宽的移动湖泊”。

虽然相较密西西比河、长江、莱茵河以及世界上许多其他伟大商业航道，刚果河流入大海的水量更大，然而刚果河的入海落差超过数千英尺，其间还有疾流险川、大小瀑布，所以刚果河上的货物运输量远不如其他河流。来自大西洋的船只，只能进入离刚果河较近的内陆地区，之后就会被大瀑布阻挡。就交通运输的经济价值而言，河流的长度或其水量都发挥不了决定作用。

和其他非洲河流一样，刚果河便利了一定距离的地方交通，但由于缺乏长距离的连贯适航水路，非洲广袤的内陆地区无法通过水路和公海同国际贸易连通。这些大大小小的瀑布也制约了非洲大陆内部不同群落间的连通程度，河流被阻隔，瀑布决定了船只能够航行的距离。

有些时候，也可以在瀑布前把独木舟上的货物卸下来，绕过瀑布后再继续下一段航程。但是这种做法不仅限制了船只的大小，也制约了能够装载的货物量，还增加了使用独木舟运货的时间和人力成本。最终，只有运输体量小且贵重的货物时使用这一运输方式才是经济上可行的。相比之下，世界其他地区的河流在平原地区绵延数百英里，即使是体积和重量较大、价值相对较低的大型货物——如木头、小麦或煤炭——通过船舶运输也仍然具有经济可行性。

类似地，世界上有些地区拥有的港湾也比其他地方少。虽然非洲的面积是欧洲的两倍多，但是非洲的海岸线比欧洲海岸线短。因为欧洲的海岸线更曲折，形成了更多适合船只停靠的港湾，让船只能够躲

避汹涌的海水。

此外，欧洲的许多港湾是深水港，这意味着大型远洋船只可以紧邻陆地停靠，例如斯德哥尔摩或摩纳哥的港湾，而在许多撒哈拉沙漠以南的非洲地区，沿岸水深很浅，大型船只必须在近海岸下锚，并将货物卸载到较小的、可以在浅水区航行的船只上。这是一个高成本过程，人们常常因为高昂的费用而放弃使用这一办法。几个世纪以来，欧洲和亚洲之间货船，通常会绕行非洲，不做停留。

即使在欧洲内部，东欧的河流和港湾也与西欧的不同。来自大西洋的墨西哥湾暖流给西欧带来了温暖，使西欧的河流和港湾在冬季的结冻期比东欧的短，冻结频率也较低。即使是同时流经东欧和西欧的河流，在西欧经常流入公海，让船舶能够航行至世界各大洲，而在东欧则往往流入湖泊或内海，有些还会流入北冰洋，北冰洋常年被冰雪覆盖，远离世界其他地区。

例如，西欧的莱茵河，从瑞士向北流经德国、法国和荷兰，最终流入北海——广阔无垠的大西洋的一部分。但是，多瑙河向东南汇流，经过东欧注入远离大西洋的内海——黑海，要从黑海到大西洋，然后去世界上其他地方，只有穿过整个地中海，一直向西航行。从经济角度来看，要实现海外贸易的目的，东欧和西欧的河流所起的作用显然是不对等的，不管多瑙河对流经的欧洲地区具有多大的商业价值。

而且，相较北方的河流，从南欧流入地中海的河流所产生的经济价值也较小。一位杰出的地理学家曾指出：“流入阿尔卑斯山北部地区的河流，相较注入地中海盆地的河流，具有无可比拟的价值。前一类河流，流动更有规律，水深更深，在这些河流中航行很少会受到低水位或冻冰的阻碍。”他还谈及欧洲的航道：

只有在欧洲南部，才很少需要河流导航。当然也有例外，如波河和瓜达尔基维尔河，但是大多数地中海的河流，在冬季会爆发洪流，在夏季则会干涸。

考虑到河流的深度，还有更多与经济相关的不均衡现象。虽然尼罗河是世界上最长的河流，但是它的深度不足以支撑罗马帝国时期最大的船只通航，更不用说现代的航空母舰和其他大型船只了。然而，航母可以沿哈德逊河航行，直接停靠在曼哈顿市中心的码头。安哥拉的一些河流只适合通航吃水8英尺以下的船只通行。在干燥的季节，即使是尼日尔河这样的西非主要河流，通航船只载重量也不能超过12吨。相比之下，重达10,000吨的船舶可沿中国长江上行数百里之遥，而更小一些的船只还可继续千里航程。

中国有一个“由长江及其支流编织而成的巨大适航水道网络，这在世界上都是独一无二的”，并且在中国“曲折的海岸线”上布满了港湾。这些适航水道促使中国成为一个完整的国家并不断发展，在过去几千年中它都是世界上最先进的国家。

日本河流的流域面积较小，且更陡峭，于是河流入海时落差更大，通航性能也较差。数个世纪以来，日本一直都是一个贫穷落后的国家，直到19世纪后半叶，通过引入欧洲和美国的先进技术，它才开启了现代化进程。1886年，日本的人均购买力仅为英国的1/40，但是到1898年，它已经上升英国到1/6。到20世纪，日本已经跻身世界上技术最先进、经济最发达的国家行列。

日本缺乏地理优势——自然资源以及遍布广阔平原的通航河流网，而正是这些地理优势，先是使中国，后是使西欧国家，在各自的代表时代成为世界上技术最先进、经济最发达的地区。在缺乏这些地理优势的情况下，日本很难有机会开创划时代的先进技术，而正是这

些技术推动了早期中国以及之后的西欧国家，走向引领文明的进程。但是在引进起源于其他地方的工业革命的成果，掌握其中的要求并利用相关机遇方面，日本人具有很强的能力，所以日本最终成为技术上与西方比肩的强国，并超越了旧中国，若干世纪后，旧中国最终失去了它的技术领先地位和社会活力。

西欧成为世界上城市化程度最高的地区之一，而撒哈拉以南的非洲地区仍然是城市化程度最低的地区，考虑到城市对水路的依赖，这一点也就不足为奇了。在中世纪，中国拥有比欧洲大得多的城市。以人口以及人口的知识、技能和经验——也就是人力资本——为标准而言，城市化的意义在于，使得中国人以及之后的西欧人，相较巴尔干人或撒哈拉以南的非洲人，更有机会发展城市工业、商业和金融技能，而且带来的影响范围更广，也使交流更密切。几个世纪以来，世界各地的城市在许多领域取得成就和进步，远远超过散布在内陆地区、相同数量的人口带来的成就。

适航水道由于较低的运输成本，除了产生直接的经济效益，还具有其他价值，比如由于接触到更大范围的文化环境，人力资本也得到了提高，这种文化环境包含世界各国的产品、技术和思想。相较国际贸易带来的直接经济利益，这种与更广泛的文化世界的接触，经济效益可能更高。

除了作为运输要道，航道也可以供应维持人类和动物生存必需的饮用水，以及干旱地区作物生长所需的灌溉水。航道还可直接供应食物，比如鱼类和其他水生生物。航道扮演的这些角色，在不同的地点和时间各不相同。

世界各地的水域中含有的鱼类和其他海洋生物数量并不一样，因此某些地方的捕鱼业比其他地方更繁荣。例如，大多数地中海国家的捕鱼量都要大大小于北美或欧洲大西洋海岸地区。西欧大陆架不断延

伸到大西洋中，为丰富的海洋生物营造了更有利的环境，而地中海则缺乏这样的大陆架。简而言之，和土地一样，世界各地的水域各有不同，并且差异表现在很多不同的方面，从而给实现相同的经济产出又增加了不可能因素。

山地

山地和水道一样，对人类的生活有着直接的经济影响，也间接影响人类的发展。但是，与水道不同的是，山地的这些直接和间接影响往往对生活在这些山地的人来说是不利的。正如法国著名历史学家费尔南·布罗代尔指出的："山地的生活一直都落后于平原。"

生活在山地的人，在经济和文化上都要落后于山下的同代人，这种模式普遍见于美国的阿巴拉契亚山脉、摩洛哥的里夫山脉以及希腊的品都斯山脉。过去，这种对照也曾见于锡兰殖民地高地地区的人与山下的同种族人之间，以及苏格兰高地人和苏格兰低地人之间。此外，即使双方都已经移民到澳大利亚或美国，苏格兰高地人和苏格兰低地人在经济和文化上的差距仍然存在——低地人在经济上普遍更成功，并在祖国和移居国都保持着更紧密的社会联系。几个世纪以来演化形成的文化差异，不会随着人们从一个环境迁移到另一个环境，或者周围的环境发生变化就在一夜之间消失。

在现代交通运输和通信技术出现以前，山地社区往往特别孤立，缺乏与低地社区的交流，也缺乏与其他山地的交流。虽然山地社区并没有与整个外部世界隔绝，低地文化到达高地的时间往往也会延迟很久。因此，居住在希腊品都斯山脉的人，在低地人讲了几百年希腊语后，仍在说弗拉其语，而苏格兰高地人在苏格兰低地人开始讲英语后，仍在用盖尔语交流。生活在摩洛哥里夫山地区的人，在山下人成为穆斯林若干世纪之后，才将伊斯兰教作为他们的宗教。

同样地，科技、经济和其他方面的发展成就，也总是在低地传播很久之后才抵达山地地区，因此山区人一直以来都给外人留下贫穷和落后的印象，不论是在喜马拉雅山脉、阿巴拉契亚山脉、阿尔巴尼亚山脉，还是摩洛哥或世界其他地方。

过去，希腊品都斯山脉村庄中的人口往往在1,000人左右，但是近来这些村庄的平均常住人口通常都不足200人。20世纪90年代，弗拉其语在这些山区还未完全绝迹，那时讲这种语言的通常都是老年人，年轻一代接受的是希腊语的教育，并认同自己是希腊人。在这些山区，有些村庄出行非常不便，因为通勤方式受限于骡子或步行，不能使用轮式车辆，还有一些村庄只可能通过徒步攀爬到达。品都斯山脉的许多村庄还不时受积雪或山体滑坡的阻隔，断绝了与外面世界的联络。

如此严重的地域限制并非品都斯山脉独有。类似的环境也存在于世界上其他山区。但是，正如一份山地研究报告指出的："在较温和的环境中，如欧洲西北部和北美东部，从未存在过这种严格的限制。"相较生活在这些"较温和的环境"中的人，生活在偏远山地地区的人无法获得同等的经济繁荣或自我发展机会。即使山地居民移居到较有前途的地区，往往也不会带来多大的改观，因为他们缺乏技能，有时语言也不通，难以融入低海拔地区的生活。[1]

然而，并非只有生活在山地的人，才会受到地理隔离或经济、文化阻隔的困扰。在远离大陆的孤岛，也可以看到类似的影响。例如，当西班牙人于15世纪发现加那利群岛时，那里的高加索人仍旧生活在石器时代。

山地往往带来陆地"孤岛"，某个山谷的人多不与其他山谷的人交流，也许它们之间的直线距离不远，但受困于崎岖山路而难以通达。沙漠、丛林、裂谷等地理障碍，同样可以制造陆地上的"孤岛"，那里

的人与世界其他地方的进步相隔绝，由于无法学习其他地方的先进做法，也就享受不到这种进步带来的经济利益以及自我发展、社会进步的机会。

居住在山地的人因为贫困，往往让孩子很早就弃学从事劳作，剥夺了孩子接受教育这一能够部分地打破他们与世界其他地方物理隔离的机会。直到19世纪和20世纪初，地中海地区的许多山地社区的人，仍然有很多不识字。因此，偏远山地社区除了有诸多直接的障碍，比如运输成本居高不下，以及在偏远且人口稀少的社区建设供水系统、污水处理系统、电气系统、铁路和公路成本高昂，还要加上在人力资本上的低投入。

山地发挥着重要的经济作用，不仅对生活在山地的人如此，还间接影响在山地周围生活的人。例如，山坡上的积雪融化后流入河流、小溪和湖泊，于是这些水道就能够不用完全依赖降雨。在没有山脉的地区，比如撒哈拉以南的非洲地区，水道则完全仰仗降雨，而这种降雨本身在热带非洲就非常不可靠，河流和小溪会在下一个雨季到来前，连续数月缩水甚至干涸。

虽然山地经常使生活在其中的人陷入贫困和落后，但这些山地往往同时给山下的人带来繁荣，因为若不是来自山地的供水，山下地区将经受干旱之苦。西班牙内华达山脉以及土耳其托罗斯山脉都为山下地区提供了丰富的水源，促进了灌溉农业的繁荣，否则在这些地区发展农业，单靠降雨是远远不够的 。这些水源既包括融化的冰雪，还汇聚了广大山地中的雨水，水滴聚拢起来，顺着山坡而下，汇成小溪，成为河流，在山下的农田水利等事业中找到用武之地。

牲畜

虽然西半球的地理条件，如土地、气候和水道等，与欧洲相似，

但是在欧洲人到来之前，美洲土著居民都处于完全不同的经济环境中。当欧洲人到达时，整个西半球都缺少马、牛和其他大型役畜。

如果没有马，欧洲数个世纪以来的经济生活方式将不可能存在。在欧洲人横跨大西洋，把马带到美洲大陆之前，西半球也不可能实现欧洲式生活。交通方式受到严重制约，意味着几千年来西半球的文化空间，要小于欧洲、亚洲或北非地区。亚洲的先进技术，如中国的火药或印度发明的所谓阿拉伯数字[2]，能够跨越数千公里到达欧洲。但是，生活在北美东海岸的土著居民，甚至不知道西海岸土著人的存在，更无法掌握不同文化所孕育的知识和技能。

大型远洋船舶促进了欧洲人和亚洲人之间的货物贸易以及知识交流。但是，若没有大型役畜，就无法在广袤的内陆与货船之间进行货物的往来运输，给大型货船装卸货物也就不具有经济上的可行性了。因此，西半球的水上运输只能通过独木舟等较小的船只，在前哥伦布时代，这些船只的经济可达范围和货物承载能力根本无法与欧洲的轮船相比，也比不上当时中国的船舶。

当来自欧洲的侵略者接触到西半球的土著居民时，也是具有完全不同的文化空间的种族间的碰撞。首先，欧洲人总结了几个世纪以来从亚洲、中东和北非传播而来的信息和技术，具备了跨越大西洋航行的能力。利用罗马人的字母、中国人发明的纸张，西欧人得以保存自己的知识。用起源于印度的计数系统，他们得以在海上航行时进行导航计算，当他们抵达时，又用亚洲发明的火药，在武装冲突中取得胜利。

当英国遭遇易洛魁人，西班牙人遇到印加人时，都绝不仅仅是不同文化本身的发展程度的冲突。易洛魁人不了解印加人或玛雅人的存在，更不用说吸取印加或玛雅文化的精髓推动自身进步了。

在欧洲人到来之前，澳大利亚同样也没有大型役畜。在这块土地

上，既没有奶牛、山羊等家畜，也不进行牛羊放牧。这片广袤的大陆岛，孤立于南太平洋中，大部分土地都是沙漠，人烟稀少，无怪乎长期以来澳大利亚土著居民都被视为世界上最落后的族群。在澳大利亚干旱的内陆地区，降雨模式与热带非洲地区一样令人捉摸不定。美国国家地理学会发表的一份报告曾描述道："持续数年没有降雨之后，又迎来夏季大洪水。"这样的地理环境显然不适合农业，甚至大多数自然生长的植被也无法在此存活。

澳大利亚大部分土壤的肥力都较低。然而，澳大利亚拥有丰富的自然资源，并一直是世界上最大的钛铁矿出口国。但是，一直到英国人到来后，应用了现代科学技术，这些钛铁矿和其他矿产品才成为有价值的自然资源。在那之前这些资源对当地土著人并没有多少价值。

澳大利亚沿海地带拥有较好的土地和气候条件，也是如今大多数澳大利亚人生活的地方。但是，即使在沿海地带，也只有在英国人移民到澳大利亚，带去西方的技术之后，农业和畜牧业才被引入，取代原住民的狩猎社会形态。澳大利亚的情况与其他地方一样，欧洲人闯进来，并裹胁着从更广大文化空间中得来的知识和技能。地理本身就足以阻碍土著人获得同等的经济或其他发展机会。

## 位置

除了某个位置的某种地理特征之外，位置本身也可以影响整个民族和国家的命运。

"俄罗斯的河流南北流淌，大部分交通运输东西走向"，这样简单的事实意味着这些河流作为交通运输动脉的经济价值受到极大的削弱。地理位置上的差异意味着气候的不同，而气候会影响特定水道是否容易在冬季冻结，最终将影响货物运输。在俄罗斯南部，"水道有九个月的畅通期；而在北方，则只有六个星期"。大部分俄罗斯的河

流都会汇入北冰洋。

虽然从运输货物的角度来看，伏尔加河是对俄罗斯经济最重要的河流，但还有两条俄罗斯河流，它们的水量都是伏尔加河的两倍还多。但是伏尔加河的位置恰好接近人口、工业和农田的中心，其他河流则远离人口。地理位置决定的不仅是一条河流、一座山或其他地貌的物理特征。

农业作为一种创新成果，在人类历史上极大地改变了人类生活，在古代农业从中东地区传播到欧洲，因此恰巧处于地中海东部，更靠近中东的欧洲人最先接触到了这一划时代的进步成果，于是相较生活在欧洲北部的欧洲人，他们提前数个世纪结束了狩猎时代。为一定数量的人口供应食物，农业所需的土地数量相对于狩猎减少了，这就使城市的建立成为可能。

城市在古希腊很常见，但在北欧和世界其他许多地方则很少见。从这些古希腊城市走出了苏格拉底、柏拉图、亚里士多德和其他众多杰出人物，他们帮助奠定了西方思想和文明的知识基础。[3]在古希腊人创造哲学、文学、几何和建筑学时，其他欧洲人在文化和科技方面则被远远地甩在了身后，他们的差距要远大于他们之间的地理位置距离。关于欧洲演化的一份学术研究报告提出，公元前5世纪，“在波罗的海、斯堪的纳维亚地区，以及不列颠群岛沿岸，石器时代的人开始学习原始农业”。在更远的北方，“仍盛行游牧文化，而南部欧洲早在10,000年前就已结束了游牧状态”。

在那之后，西欧人受惠于罗马文明，而欧洲其他地方的人则无缘于此。例如，罗马字母使得西欧语言发展出书写系统，而欧洲东部的语言要在几个世纪之后才能书写。世界其他地方也一样，恰好位于某个先进文明（如古代中国）附近，可以使一些民族或国家比没有这种优越位置的民族或国家获得更大的进步。因此，韩国人和日本人能够

将汉字融入他们自己的语言，比远离中国的其他亚洲地区更早地具备读写能力。显然，读写能力能够打开通往经济繁荣、社会发达的通道，而仍处于文盲状态的人不可能实现经济和社会的发展。

在正确的时间，恰好处于正确的位置，整个民族的经济命运将会大为改观。此外，所谓正确的位置，在不同的历史时期也各不相同。在许多个世纪之后，北欧人最终在经济和技术上超过南欧人，而古代中国在远远领先日本数个世纪之后，也被后者超越。不论古代还是近代，人与人之间或国与国之间的经济不平等越来越普遍，只是这些不平等的特定模式随着时代的变迁不断变化。

## 文化

人类被划分成不同的国家、种族和其他类别，要解释为什么他们不可能具有相同的直接经济收益或开发人力资本的机会，地理只是原因之一。文化是另一个原因。受上天眷顾拥有宜人气候、水域和其他自然优势的地区，仍有可能陷入贫困，因为在那里生活的人具有的文化可能会阻碍自然资源的开发。有时所谓的“与自然和谐相处”，也被称为躺在金山上受穷。来自其他文化的人，则往往会在移居到这种地理环境后，开发资源并繁荣发展起来。

崇尚法治而不是强调领袖专制权力的文化，日益被公认为促进经济发展的重要因素。同样有助于经济发展的，还有在理论和实践中都高度重视诚信的文化。对国家诚信度排名的全球研究不断表明，最腐败的国家几乎无一例外地排在最贫穷国家之列，即使这些国家有丰富的自然资源，也会由于普遍存在的腐败，加大在这些国家进行大笔投资的风险，而开发自然资源所需的投资往往相当惊人。

对待工作的文化态度也会影响经济发展，即使在欧洲文明内部，对待工作的态度也相差很大，都铎王朝时期英国精英阶层的态度，与

同时代欧洲大陆国家精英们的态度就有很大区别：

都铎王朝绅士的小儿子是不允许在庄园里游手好闲的，虽然欧洲大陆的贵族们看不起劳作而坐吃山空。他必须离开家族，通过贸易或法律赚钱。

有时经济进步取决于特定文化中的人是在寻求进步，还是满足于按照陈规俗律做事。这两类人口的比例在不同社会之间，以及在同一社会的不同区域间都存在差异，也就造成国家之间以及地区之间的经济差异。以美国为例，美国内战前，南方地区往往不如美国其他地区发展得快：

南方农业技术的进展很缓慢，甚至可以忽略不计。即使是犁这样的初级工具，也只在一些零星地区得到缓慢应用；迟至1856年，南卡罗来纳州的许多小农场主仍在使用原始的殖民地时期的锄头。从1820年到美国内战这段时间内，轧棉机、清花厂或打包机领域几乎没取得什么进展。

轧棉机对于南北战争前的南方来说，是一种重要的经济要素，但它却是由北方人发明的。当它刚被发明时，1851年全美国所有专利中只有8%　归属南方各州居民，而南方白人的人口占到美国白人的三分之一左右。即使农业是美国南方地区的主要经济活动，但62项农机具专利中只有9项归属南方。习惯和态度上的不同造成人力资本的差异，而这可能意味着经济产出的差距。在美国南北战争期间，虽然南方在棉花种植方面几乎实现了垄断，但北方生产的纺织品却是南方的14倍，在其他方面，北方生产的铁是南方的15倍，商船吨位是南方的25倍，生产的枪支则是南方的32倍。

拥有较大文化空间的好处并不仅限于能够接触到来自其他文化的

产品、技术或思想。不断观察其他社会中的不同行事方法，并且有些情况下还会看到由此产生的更好结果，这不仅会促使人们引入某些外国产品、技术和思想，还会打破普通人的做事惯性，正是这种惯性使个人和社会总是用相同的老旧方式做事。换句话说，由于不断看到其他人怎样用不同的方式做事，某个特定文化会发展出它自己的全新做事方式。相反，与外部世界隔绝的社会，则很少受到刺激去重新思考传统方式。

人力资本

物质财富可能非常显眼，而人力资本虽然隐藏在人们的头脑中看不见，却往往对一个国家或一个民族的长期繁荣有着至关重要的作用。约翰·斯图亚特·穆勒曾解释为什么有些国家能够以惊人的速度从战争的物质伤害中恢复过来："敌人摧毁的，也可能被居民自己破坏掉。"后者是通过正常的消费过程，并同时进行了补充。鉴于资本设备的磨损，不断再生产出新设备同样是必需的。战争没有摧毁的是人力资本，而正是人力资本首先创造了物质资本。

虽然第二次世界大战的轰炸和大规模破坏性地面战斗造成了巨大物质破坏，战后西欧经济仍然快速复苏。美国按照马歇尔计划施与的援助常常被视为复苏的原因，但后来得到外国援助的许多第三世界国家却没有产生如此显著的经济增长。

不同之处在于，工业化的西欧国家在战争开始之前，就已经发展出了能够建立现代工业社会的人力资本，但是第三世界国家还没有开发出相应的人力资本，没有这种人力资本，外国援助捐赠的物质资本通常并无用武之地。马歇尔计划推动了西欧向和平时期经济复苏的过渡，但是对于原本并不具有相应的人力资本的地方，外国援助无法产生必要规模的人力资本。

同样，征收物质资本对于征收者来说，也无法带来任何重大或持久的助益——无论是第三世界国家政府没收（“国有化”）外国投资，或城市暴徒抢劫社区商店。他们无法征收创造实物的人力资本。无论官吏或暴民的抢夺给人们带来了多么严重的损失，实物的使用寿命是有限的。若没有能够创造替代品的人力资本，强盗在未来并不会比被抢劫者过得好。

人力资本也常常被用来解释如下事实，许多最贫穷的社群位于热带地区，而众多最繁荣的国度则处于温带地区。然而，许多温带地区的人移居到热带地区后，通常也会取得比原住民更大的成功，如中国人在马来西亚，黎巴嫩人在西非。这与其他情况一样，特定的地理环境会同时产生直接和间接的影响——既提供客观的机会，又促进或限制把握这些机会的人力资本的发展。

有时，某种地理环境具有的优势，会使当地人无须充分发展自身的人力资本。例如，热带地区一年四季都能长出作物，生活在热带的人就不会产生时间的紧迫感，也就不会养成节俭的自律习惯；而这些习惯对于生活在较差气候环境下的人是不可或缺的，人们必须在春天土地解冻后就立刻开始耕地，因为温带地区适宜作物生长的时间有限，人们要想在漫长的冬季养活自己，就必须抓紧劳作。在现代交通工具出现以前的几千年间，这一点尤为重要，那时还没有经济可行的方式能够从世界各地运输大量的食物。

为了活过冬季而不得不储存食物，意味着几个世纪以来，储存这一根深蒂固的习惯，对于生存在温带地区的人来说是必不可少的。但是，在热带地区，并没有这样迫切的需求去形成这些习惯。此外，在温带气候条件下储存粮食或土豆以备冬天食用所需的技能，比在热带气候条件下储存香蕉、菠萝或其他热带食物所需的技能更高。[4]人力资本不仅包括信息，还包括习惯，而在某些地理环境中生存必须具备

的习惯，与在其他地理环境中需要的习惯是完全不同的。

与许多其他事物一样，丰富的自然资源具有正反两方面的影响。泰国谚语“米在地里，鱼在水”表达了对丰饶自然的信心，而对于挣扎求生的中国南方居民而言，这种心态是无法想象的，那里的地理环境完全不同，数百年来时有饥荒，严重威胁当地人的生存，于是生活在中国南方的人不得不节俭、勤劳和机智。当中国南方人迁居到泰国、马来西亚或美国等更宜居的地理环境中后，这些品质——也即这些习惯，这种人力资本——使他们兴旺发达，即使当初的移民非常贫穷，后来都比相同环境中的当地人更成功。

黎巴嫩人、犹太人和其他人身上也有类似的故事，这些人开始都是身无分文的移民，但拥有在更恶劣环境下磨炼出来的丰富人力资本。许多其他群体也跟这些移民一样，在他们国家内部创造出了相似模式：

发达群体中有一类人尤为引人注目，他们的家乡贫瘠且人口过剩。斯里兰卡的泰米尔人、喀麦隆的巴米累克人、阿尔及利亚的卡拜尔柏柏尔人、肯尼亚的吉库尤人、印度尼西亚的多巴塔克人、菲律宾的伊洛卡诺人、印度喀拉拉邦的马来利亚人，以及尼日利亚的伊博人，他们都来自贫困的地区，他们的家乡无法支撑那么多人生存，于是很大一部分人都迁移到家乡之外的地方，并且在现代社会中获得了很多机会。

在欧洲殖民时代，原本较贫困的原住民，如尼日利亚的伊博人和斯里兰卡的泰米尔人，接触到了西方的教育、工业、商业和行政管理，他们因此崛起，并获得相较原始精英阶层更大的成功。由此招来的怨恨，以及随之而来的政治极化效应，导致这两个国家都陷入了血腥的内战。

文化隔离

文化中有一个方面能够对经济成果发挥非常重要的作用，那就是愿不愿意学习其他文化。不同文化之间，学习其他文化的意愿差异很大。例如，几个世纪以来，英国和日本都在经济上落后大陆邻国，但他们最终都赶上并超过了邻国，这很大程度上得益于它们吸收了其他国家的文化和经济进步的成果，并用这些成果促进了自身发展。英国和日本的文化在很多方面非常不同，但它们在吸收借鉴其他文化方面却很相似。接受其他地方先进成果的能力，至少可以部分解答一位意大利学者提出的关于英国的疑问：“一个边陲小岛，是如何由原本的一穷二白崛起为世界霸主的呢？”

相比之下，中东地区的阿拉伯国家——原本比欧洲文化发达得多——变得抵触学习其他地区的文化之后，失去了领先优势，并落后于其他发展更快的国家。当今阿拉伯世界——22个国家约3亿人——从其他语言翻译的书籍数量仅为希腊的五分之一，而希腊人口仅1,100万。联合国的一项研究表明，阿拉伯世界五年内翻译出版的图书数量，折算到每100万人还不到1本，而匈牙利为519本书，西班牙的每百万人口译著数量是920本。

换一种说法，西班牙每年翻译出版的图书数量相当于阿拉伯人1,000年的译书总量。文化隔离是造成国家间财富差异的一个因素，正如地理上的隔离一样。[5]虽然阿拉伯世界中高学历的人可能不需要翻译就能够读懂其他语言的图书，但是对那些不够幸运的大众来说，却并不如此。

有些时候，文化隔离是政府决定的结果，比如15世纪的中国，那时中国远较许多其他国家更先进。中国的统治者刻意选择将中国与异域国家隔离。17世纪，日本的统治者也选择把自己的国家与世界其他

国家隔离开来。几个世纪后，这两个国家都震惊地发现，在它们自我隔离期间，其他国家在技术、经济和军事方面已经远远超越了它们。

文化自我限制的另一种表现是，限制人口中的某些群体从事某些经济或社会活动。只有预先选定的群体——不论是以阶层、种姓、部落、种族、宗教还是性别划分——才被允许从事特定的职业，像这样根据文化划分经济角色，与根据个人的内在禀赋划分有着很大的差异。最终的结果就是，由于放弃了国家内部许多人的潜能，相较不对人民发挥天赋和潜能施以自我限制的社会，施加文化自我限制的社会只能获得较少的经济产出。

历史上遍布这样的例子，很多社会通过文化规范，限定特定人口从事特定职业，有些甚至将国内最富生产力的人群驱逐出境，因为这些群体获得的繁荣，招来了其他人的不满，他们因此遭到迫害、暴力或彻底驱逐。而对于文化限制较弱的其他国家，往往由于这些难民的到来，在经济上受益匪浅，即使难民们并没有随身携带多少金钱，但他们带来了宝贵的技能和才华。

例如，17世纪的英国就受益于成千上万的胡格诺派教徒的到来，这些人为躲避迫害而逃离法国。胡格诺派教徒建立了伦敦钟表业，其他难民则开创了英国其他众多企业和行业。同样，西班牙曾于1492年大规模驱逐犹太人——迫使他们在离开时留下了大部分财产——导致许多犹太人在荷兰定居，他们保有的人力资本使他们在荷兰再度兴旺起来，并帮助阿姆斯特丹成为世界上最伟大的商业港口之一。

在过去的几个世纪里，成千上万人从欧洲各地来到美国，他们或是为了逃避迫害，或是为了寻求更广泛的经济机会——在欧洲普通百姓还无法享有这些机会。许多在欧洲一贫如洗或郁郁不得志的人移民到美国后，成为经济界的巨人，并帮助创立或促进了美国的众多行业，使美国从一个以农业为主的国家，一跃成为世界领先的工业强

国。

文化隔离可以采取多种形式，它在不同群体或社会、国家、文化之间制造了完全不同的经济或其他方面的障碍。社会内部以及社会之间不同程度的文化隔离，会在地理和其他因素的基础上，进一步加剧群体、社会、民族或文明之间的经济发展差异。

文化发展

因为并不是所有的文化都在同一时间发展出书面语言形式，所以在某个特定的历史时期，一种语言相较其他语言会拥有总量更多、涉猎更广的书面知识。因此，19世纪，捷克、爱沙尼亚或拉脱维亚人要想成为医生或科学家，或要在其他需要高等教育的行业工作，会发现更容易找到用德语写成的书籍和课本，而不是用他们本国语言写成的。

虽然19世纪以前，爱沙尼亚就已经拥有本国的书面语言，但是在1850年以前，使用爱沙尼亚语的大多数书籍“仍以宗教为主”，而“所有受过教育的人士使用的工作语言是德语”。在相邻的拉脱维亚以及哈布斯堡帝国的波西米亚省——以及东欧和波罗的海的其他地方——人们都是用德语接受教育。

德语是布拉格受教育阶层的通用语言，不论受教育的人从民族上来说是日耳曼人、捷克人，还是犹太人。在俄罗斯帝国的波罗的海港口城市里加，也存在类似的情形，19世纪这座城市的绝大部分教育是用德语完成的，虽然日耳曼人只占到这座城市总人口的不到四分之一。沙皇政府于1802年在爱沙尼亚开办了一所大学，那时该大学的大部分教师和学生都是日耳曼人，并且19世纪的大部分时间都是如此。不仅正规教育如此，日耳曼人在许多不同的工艺技能方面都比东欧人更先进。俄罗斯帝国的伏尔加河两岸和黑海地区，由日耳曼人建立的

农场要比当地人的农场更具生产力，也更加繁荣。

这种模式是历史使然。正如我们提过的，西欧语言发展出书面形式比东欧语言早几个世纪之久，这是由于西欧被罗马人征服后，掌握了拉丁语。中世纪时期，西欧人口在东欧各个城市中占据多数并不罕见。这些城市中的西欧人通常都是日耳曼人，虽然也有一些犹太人和其他西欧人。即使日耳曼人在城市居民人口中的比重较小，但他们通常构成了城市经济精英的大多数，这种情况可见于哈布斯堡帝国的布拉格、俄罗斯帝国的里加、塔林和其他波罗的海城市。

虽然在东欧农村，斯拉夫人常占压倒性多数，但仍有日耳曼人的农场区，他们通常都是由东欧统治者特意招募来的，这些统治者迫切想吸引拥有更先进技术的日耳曼人到他们的领地来，以便扩充领地上的财富和军力。这不仅使得更先进的知识、技术和经验移植到东欧，也为东欧当地人打开了获取西欧进步文化的大门。

从纯粹经济学的角度来看，东欧输入的这些人力资本，通过日耳曼语言和文化，为当地人口提供了更大的机会，进而促进当地经济的崛起。然而，从社会和政治的角度来看，这种由日耳曼少数民族主导商业和专业精英阶层的局面——布拉格的日耳曼家庭里通常都有捷克仆人，却几乎没有日耳曼仆人——挑起了民族仇恨，并最终引发了民族认同运动，在政治上表达这种怨恨。类似的紧张气氛和两极化也普遍存在于其他国家，移民群体带来了比原住人口更多的人力资本，并最终获得引人注目的繁荣，比如东南亚的中国人、西非的黎巴嫩人、秘鲁的日本人、斐济的印度人。

同样，在各个国家内部，某些群体也会从某个地方迁移到另一个地方，带来了经济利益，也因为他们较高的经济成就招来了其他人的怨恨，引发了社会和政治上的反弹。无论这些冲突如何演变——有一些酿成了极大的悲剧——从纯粹经济学的角度来看，这些冲突如同诸

多复杂因素一样，在地区、种族和国家之间不但无法带来结果均等，甚至连不平等的模式也会随时间演变而不同。

落后群体的领导者和代言人，往往倾向于将其人民的落后归咎于其他人，有时他们会指责招生或就业的资质标准是一种独断的障碍。一位印度民族主义者展现了这一观点，他问道："就因为我们不合格，我们就不能工作吗？"尼日利亚一位民族主义发言人所谴责的"技能的暴政"也说明了这一观点。在其他国家，我们也经常能看到，对不同的人取得的不同成就，人们在政治上表现出来的类似反应。比如，在19世纪的波西米亚，日耳曼少数民族被指责要对捷克人的落后负责，而在拉脱维亚，日耳曼人还要为拉脱维亚人的落后背黑锅；斐济人也在指责斐济的印度少数民族；而东南亚的各国人，往往会指责当地的华裔少数民族。[6]

换句话说，民族领导人经常挑动他们的人民反对本来能够为他们带来发展的文化，并把他们的精力都消耗在反对这些文化，以及反对具有这些文化优势的外族人身上。就民族领导人而言，他们的行为并不一定是不理性的，他们煽动"我们反对他们"的态度，可抬高自己的政治地位，即使这种行为并不利于人民的经济利益。只要在有人居住的大陆，无论何时何地，我们总会见到这种模式。

18世纪，伟大的哲学家大卫·休谟（David Hume）曾敦促他的苏格兰同胞学习英语，以便促进自身进步。这种情况是例外，而不是规则。苏格兰人也确实做到了，并在许多领域迅速崛起。最终，苏格兰在工程与医学领域超过了英格兰人。这也是例外，而不是规则。19世纪的日本是另一个例外。他们结束闭关锁国政策之后，公开承认与西方国家间的巨大差距，并开始引进欧洲和美国的专家来向日本介绍西方的技术。

20世纪，日本在许多方面赶上了西方，并在另一些领域超越了西

方国家。而就在美国海军准将佩里携海军武力，迫使日本政府于1853年打开国门之时，日本人还很落后；佩里曾将一列火车作为礼物赠送给日本，而从日本人对火车的反应我们能够知道当时日本有多落后：

起先，日本人在安全的距离处充满恐惧地瞄着这列火车，而当火车开动时，他们都十分惊讶，屏住了呼吸，继而发出了哭声。

不久之后，他们开始靠近火车，仔细端详起来，有些人还用手抚摸它，并爬上火车，他们就这样玩了一整天。

然而，技术极其落后的日本开始大量引入欧洲、美国的技术和工程师，大量日本人开始学习英语，以便直接了解西方的科学和技术。虽然开始较慢，但随着不断积累更多经验，日本人在随后一个世纪中崛起，并在许多领域中处于全球技术的最前沿，他们生产的火车比美国制造的任何一列火车都要先进。

日本作为一个单一民族国家，1945年以前也从未有过被征服的历史，所以对于19世纪的日本来说，无法把落后归咎于别人。日本人和他们的领导人也没有这样做。但是，苏格兰和日本都是罕见的例外，他们令人瞩目的崛起，以及在经济上取得的成功，在人类历史上也很罕见。这两个国家自然资源都很贫乏，并在之前的几个世纪中处于贫穷落后的状态。这两个国家都不像有些国家那样，具备工业革命发源所需的地理条件。但是，他们都掌握了由更优越的环境中的人取得的先进知识，从而克服了自身环境带来的地理障碍，进而占据了人类成就的前沿阵线。

在文化上和经济上更先进的国家，并不一定在军事上也更先进，他们的繁荣及其背后的文化可能会被军事上更强大的民族摧毁，而后者在其他方面并不如前者先进。当入侵的蛮族摧毁罗马帝国时，他们也破坏了大部分延续罗马文化的机构制度，使得原罗马帝国的人民在

经济上和技术上，都远低于生活在罗马统治时期的祖辈。

中世纪欧洲的文物显示，自罗马帝国时代以来，工艺质量明显下降。集中供热曾在罗马时代被引入英国，但在罗马人撤出后的几个世纪中，即使贵族阶层，也很少使用集中供热，它几乎销声匿迹。欧洲中世纪的城市，包括罗马城，人口都比罗马时代的城市少得多，公共设施也更少。至少到19世纪初，没有一个欧洲城市拥有可靠的供水系统，而早在一千多年前，罗马时代的许多城市就已经做到了这一点。历史并不总是向前进步，有时候的倒退深刻而持久。

## 人口

人口的规模、特征、流动性等都能影响经济产出。而随着城市化程度的不同，人口的集中或分散程度会有所不同，它们也会影响经济的发展。一国人口在不同阶层之间的物理或社会分离也会影响他们在经济活动中的合作与协调程度。

### 人口规模

对“人口过剩”危机的普遍关注由来已久，甚至早于18世纪末马尔萨斯提出的历史警告。马尔萨斯警告说人类正受到威胁，我们将没有足够的食物来支撑过剩的人口。饥荒贯穿整个人类历史，不论时间地点，造成的巨大悲剧让人们相信马尔萨斯理论已得到证实。

迟至20世纪，斯大林统治下的苏联还发生了饥荒，夺取了数百万人的生命。但即使是这种几乎无法想象的灾难，也不能证明世界粮食供应不足以养活全球人口。某些国家或地区发生饥荒，常常是由于当时这些国家或地区的特定因素引起的，比如当地农作物歉收，因战争、天气或其他原因导致的粮食运输中断等。在苏联的案例中，饥荒集中发生在一个地区，即乌克兰，而该地区一直以来都是小麦的主要

生产国和出口国之一。

作物歉收本身是不足以带来饥荒的，除非世界其他地方的食物不能及时到达灾区，或是救济粮规模不足以遏制大规模饥荒，以及由此带来的营养不良造成的各种疾病。缺乏交通网络的贫穷国家，无法在短时间内运送大量食物，使得这些国家特别容易遭受饥荒。现代交通革命为世界上大多数地方减少了饥荒的发生概率。但是因政治原因而被孤立的国家或地区，如斯大林时代的苏联，仍然很容易爆发饥荒。

与马尔萨斯理论相反，很少有国家（如何有的话）在人口数量减少一半时，会拥有比现在更高的生活水准。基于经验证据的研究表明，实际情况与“人口过剩”理论的倡导者所预计的截然不同。例如：

> 在19世纪90年代到20世纪30年代间，原本人烟稀少、散布着小村庄和小渔村的马来西亚，变成了一个拥有大城市的国家，拥有大量的农业和采矿作业，进行着广泛的商务活动。人口也从100万左右增加到600万……相较19世纪90年代的人口规模，在更大的人口基数下，人们享受着更高的物质水准，寿命也更长。自20世纪50年代以来，人口密集的中国香港和新加坡，经历了人口快速增长，同时实际收入和工资也不断增长。18世纪中叶以来，西方世界的人口已经增长了3倍多，人均实际收入据估计也增长了5倍多。

然而，关于贫穷的“人口过剩”理论仍未消失，并不时出现在媒体和政客言论中，这种情况很像各种自然资源枯竭理论。此外，这两类理论的论据也很相似。每种自然资源数量有限这是不容争辩的事实，但是却引出了不合理的推论，即认为我们正在接近这些限度。同样，地球可以养活的人口数量有限，这也是不争的事实，但同样推出了不合理的结论，即我们正在接近这种限度。

世界各地的贫困和饥荒被当作“人口过剩”的证据。但是，在撒哈

拉以南非洲地区，贫困和饥荒远比人口稠密的西欧或日本更普遍，西欧或日本每平方英里的人口数量是撒哈拉以南非洲地区的好几倍。中世纪时，东欧的旅行者经常指出，在欧洲这块更贫穷的地区，有大量的土地未被使用。虽然当今世界，仍有人口稠密的贫穷国家，如孟加拉国，但也有人口稀少的贫困国家，如圭亚那的人口密度与加拿大相同，但加拿大的人均产出是圭亚那的数倍之多，生活水平也在全球前列。

总之，人口密度无论是高还是低，都不会自动使一个国家变得富裕或贫穷。重要的似乎不是人口数量，而是人口的生产力，而后者取决于诸多因素，包括人自身的习惯、技能和经验等。在人口密度能促进人力资本发展的限度内，比如城市社区，发展水平往往较高；而处于小规模孤立社会中的人，则往往落后于其他人的一般发展水平。

人口流动

虽然几千年来，人们在世界上各个适宜生存的地区繁衍生息，发展各自的社会和文化，但是许多时候，人们也会迁徙到世界其他地区，无论是作为征服者、移民或奴隶。有些以个人或家庭为单位迁移，另一些则集体迁移，他们或是在现有居民中定居，或是赶走原住民取而代之，比如几个世纪以前，来自亚洲的侵略者，引发了东欧和巴尔干地区的原住民流离失所，又如欧洲入侵者取代了北美的土著居民。

在工业革命早期，技术进步依赖工人在工厂、矿山和其他生产设施中的直接操作，而不是像后来那样是一种科学的应用，因此在工业革命早期，移民的迁徙是把技术从源头扩散到其他国家和地区的主要手段。这样就可以解释，英国的技术进步成果更容易传播到美国这样的英语国家，而不是距离更近的欧洲大陆国家。英国作为工业革命的

起源地，政府试图限制英国工人向其他国家迁移，以保护英国的技术优势。然而，随着技术进步越来越成为应用科学的问题，知识可以更容易地在纸上传播，而不要求人的实际移动。

19世纪交通和通信的改进也加快了技术进步的扩散。到1914年，英国的技术进步不仅传播到邻近国家，而且跨越了整个欧洲大陆。

在世界各国，人的迁移也是一种文化运动。迁移可能会导致目的地现有的文化被替代，在已有的文化中植入一种新文化，或是通过移民吸收新的文化。这些不同的前景排列组合起来，会对经济和社会发展带来不同的影响；并且相较地理因素或文化差异本身，人口的迁移会使地区、种族与国家之间的发展更不平等。

有时，新来者会最终接纳周边社会的文化，他们会先改变语言，这种情况见于19世纪和20世纪早期美国的数百万移民。然而，在其他情况下，比如中世纪定居于东欧的西欧人，这些移民会在数百年间保留自己的语言和文化，并在一定程度上同化土著人口，使当地人接受移植文化。这种情况常见于移民人口更加发达、掌握更高技能，并接受更好教育的情况。

在本土非常穷困的人，有时会在具有更有利的地理因素或其他优势的地方兴旺发达起来，相较原著居民，这些移民拥有的人力资本，可以将移民地的这些便利条件转为己用。一直以来都有一个悖论，那就是除了在他们的祖国，中国人和印度人在世界各地都很繁荣。1994年，5,700万海外华人创造的财富相当于10亿中国人的总量。然而，中国和印度在20世纪后期开始的重大经济改革，给这两个国家都带来了更高的经济增长率，这表明不论是本国人还是海外移民，在更好的环境条件下，都能实现发展潜能。

征服不仅在国家和民族间转移了财富，还同时转移了文化。在西班牙帝国的巅峰期，有200多吨黄金、18,000多吨白银从西半球运到西班牙。比利时国王利奥波德也同样从比属刚果掠夺了大量财富。在这个例子中——以及其他征服掠夺史——帝国权力常常压迫被征服者劳作，从被征服民族那里攫取了大量财富。正如约翰·斯图亚特·穆勒的描述，征服者将被征服者当作“踩在脚下的污泥”。这不仅是西半球、非洲和亚洲的欧洲征服者的做派，在这些地方土著征服者对其他原住民也是如此——几个世纪以前，亚洲、中东和北非的征服者掠夺欧洲时也是同样如此。

我们暂且放下这种行为对人类天性的痛苦含义不论，从纯粹的经济视角考察，相应的问题就是：这些以往的征服和奴役在何种程度上能够解释当前国家和民族间的经济差异？

毫无疑问，在西班牙成为世界最强征服者的那几个世纪中，它破坏了整个文明——比如印加和玛雅文明——使那里的人陷入贫困，并在这个过程中使自己富裕起来。西半球大部分地区，从南美洲最南端一直延伸到旧金山湾，并囊括佛罗里达等地，都在西班牙帝国统治之下；同时欧洲的部分地区，以及亚洲的菲律宾，也在西班牙的统治下。但是，毋庸置疑，如今西班牙是欧洲较贫穷的国家之一。与此同时，从未成为帝国的一些欧洲国家，如瑞士和挪威，现在都拥有比西班牙更高的生活水平。

巨额的财富从殖民地涌入西班牙，但是它们并没有被用于投资建设该国的商业和工业，也未被用来增进其人民的素质和职业技能。事实上，在16世纪西班牙的“黄金时代”，这些财富被用来购买各种进口奢侈品，以及支撑军事冒险行动。奢侈品和战争都是为了统治精英的

利益，而不是为了普通西班牙人的进步。一直到1900年，超过一半的西班牙人口仍然是文盲。相比之下，同年美国大部分黑人都已经能够阅读和写作，尽管美国黑人获得自由还不过50年。一个世纪之后，西班牙的人均实际收入比美国黑人还要低。

与许多征服民族一样，西班牙人在他们的“黄金时代”不屑于从事商务、工业和劳动——他们的精英陶醉在悠闲和奢侈的生活中。这种情况导致的结果是，为了支付进口，大量流入西班牙的贵金属又持续大量地流出到其他国家。因此，西半球殖民地的运银船抵达西班牙短短数周后，西班牙国内就会出现白银短缺。西班牙人自己也说，金子如雨水倾泻到屋顶一样涌入西班牙，随即流到了别处。

西班牙人的情况并非个案，有很多强大的征服民族，取得了早期的历史性征服胜利，并对其他国家的人民进行剥削，但是在之后的几个世纪里，并没有取得多少经济成果。成吉思汗曾率大军征服中亚的广大部落，而今他们的后裔在世界各地是较贫穷的人。中东地区的许多人也是如此，他们的祖先曾是统治着欧洲、北非和中东广大被征服土地的奥斯曼帝国的一部分。莫卧儿帝国和俄罗斯帝国的后裔，也谈不上特别繁荣。

英国似乎是一个例外，它曾经拥有全世界最大的帝国——囊括全球四分之一的土地面积，包括全世界四分之一的人口，现在它仍然拥有较高的生活水平。然而，大英帝国在它短暂的支配时期是否取得了净效益，仍然值得怀疑探讨。塞西尔·罗得斯等个别英国人在大英帝国全盛时期确实变得富有了，但英国纳税人承担了征战和维持帝国的沉重代价，负担着世界上最庞大的军事开支。

英国也曾在其帝国内从事世界上最大的奴隶贸易。但是，即使所有得自奴隶贸易的利润都投入英国工业，也仅相当于当时英国国内投资额的2%。

奴隶制在一般情况下并不能持续促进经济发展。奴隶制曾盛行于美国南部和巴西北部，而这些地方仍然是这两个国家中经济欠繁荣和技术欠发达的地区。类似地，奴隶制在西欧消亡很久后，仍在东欧长期存在，而西欧一直以来都是欧洲大陆发展更快也更繁荣的地方。奴隶制在世界其他地区被废止很久后，仍在中东地区和撒哈拉沙漠以南的部分非洲地区存在，但是这两个地区如今多以贫困著称，而不是经济成就。

总之，从一些国家或民族到其他国家或民族的强制性财富转移，无论是通过征服还是奴役的形式，并不能产生持续的经济增长。人类遭受的巨大痛苦，只有当时的精英享受了短暂的富足，这些人生活在奢侈之中，很少或几乎不为后代的利益进行投资。有人曾评价俄国农奴制，说它只是把“大部分财富放到挥霍无度的贵族手中”，这一说法也适用于其他地方的压迫制度，这些制度很少或几乎没有为经济发展做出贡献。

总的来说，我们并不能明确地指出帝国主义会对被征服民族带来经济净效益或净损失，但它显然会带来其中一种影响。虽然罗马人征服西欧国家后给被征服者的后代带来了长期利益，但是当时被罗马人征服并在他们统治下受到压迫的人，肯定不曾获得更好的生活。然而，即使如温斯顿·丘吉尔这样的英国爱国者也会指出“伦敦城的建立多亏了罗马”，因为古代英国人自己创造的东西都没法与罗马人比拟。然而，遭受了苦难和屈辱的古代英国人掀起了大规模起义，却被罗马人用残忍的屠杀手段给镇压了下来。

从经济的角度来看，并没有令人信服的证据表明，国家之间在收入和财富方面的经济差异，能够用帝国剥削的历史予以解释。在这些征服之前，国家之间通常就已经存在了较大的经济或其他方面的差异，而这些已有的差距，助推了如西班牙和英国这些相对规模不大的

国家在世界范围的征服活动，并且这些国家征服的领土和人口都要比本国大得多。

## 启示

试图为影响经济差异的各种因素分配相对的权重，是一种雄心勃勃但极其危险的行动。简单阐述经济发展涉及的个别因素，就已经能够看出不同地区、种族、国家或文明要取得相同的经济成果，不仅在原理上讲不通，在实践中也不可行。当我们把这些因素的相互作用都考虑进来时，不同的因素排列组合、相互作用带来的影响种类将呈指数级增长，取得相同产出的机会就愈加渺茫了。举例来说，拥有类似河流的地区，若这些河流流淌过的土地不同，或生活在这些土地上的人们具有的文化不同，或是河流流入的水道与市场的距离不同，都不太可能有类似的经济产出。

相互作用是至关重要的。虽然地理环境对限制或扩大经济发展机会非常重要，但是地理决定论是不成立的，因为决定经济产出的是物理世界与变动的人类知识以及各种人类文化间的相互作用。在自然界中发现的大部分物质，对我们来说是自然资源，对穴居人来说却不尽然，因为那时人类的知识还没有达到可以利用这些物质服务人类目的的水平。只有随着人类的知识前沿不断推进，才有越来越多的物质成为自然资源，而这样的进步发生在什么时间什么地点是不可预测的，但是它会改变不同地区的相对地理优势和劣势。即使地理条件不变，经济结果也可能发生变化。

然而，地理因素的影响牵涉一系列事件，这些事件中又包含了其他诸多因素，地理因素的影响也因此变得相当重要。在地理上被隔离了几个世纪的民族——无论是巴尔干山脉还是非洲的裂谷地区——往往在文化上也是支离破碎的。他们也常常对本地区具有高度忠诚感

（“部落主义”或“巴尔干化”），这使得他们难以与其他人联合起来，形成民族国家这种更大的政治单位。这样一来，他们单独的小社会很可能在若干世纪中困顿于奴役、掠夺或者帝国征服。

几个世纪以来在地理上被隔绝的地区，他们的文化也不会因为现代交通和通信技术打破当地的孤立状态就迅速消失。有些人把环境定义为特定时间和地点上的物理、地理或社会经济条件。但是，这种定义忽略了从以往继承而来的文化模式，即使当前的生活环境相同，不同群体之间的文化模式仍然存在极大的差异，这些群体尽管具有相同的机会，但由于文化模式不同，经济产出也截然不同。虽然20世纪初到美国的意大利和犹太移民，他们的后代都生活在非常相似的环境中，在相同的社区学校接受教育，但由于他们的文化背景对教育的重视程度截然不同，这些孩子在学校的表现也非常不同，也因此他们长大成人后的经济格局也不同。

若进一步详细审查，本章所阐述的个别因素也有很多复杂之处[7]。这主要是指，每个因素涉及的变量，会呈指数级增长，要取得相同的产出就更不可能了。还有一些其他因素，如地区、种族、国家和文明之间的人口差异，我们并没有在此处进行探讨，这些因素只会进一步增大复杂程度，加剧不平等状态。不同国家、种族或特定国家内部民族群体间年龄中位数可能会相差10年或20年，虽然他们成年后从事经济活动的时限不同，但是不同人群产生相近经济产出的可能性愈发不可能了。

虽然民族和国家间的众多经济不平等现象，有些是可以明显地找到地理、文化或其他方面的影响，但是有时纯粹的偶然事件也能发挥重要的作用。在历史的关键时刻，政治或军事领导人做出的明智决定或所犯的愚蠢错误，都会决定整个国家、帝国以及尚未出生的后代们的命运。当中国还是世界上最先进的国家时，昏庸的皇帝闭关锁国的

决定，使中国在之后的几个世纪中逐步沦落，丧失了领先优势。

威灵顿公爵曾描述滑铁卢战役说，当势均力敌的两方军队在战场上陷入混战时，胜利和失败只在“咫尺之间”。在那场战斗中，他战胜了拿破仑，而这场战争也决定了此后欧洲的命运。如果公元732年的图尔战役或1529年的维也纳之战换一种结果，当今世界的文化就会截然不同，经济模式也会有天壤之别。

其他偶然事件还包括西半球土著人在面对欧洲人带来的疾病时极为脆弱，这些疾病给当地造成的人口损伤远远超过欧洲的武器。而欧洲人则不易受到西半球疾病的攻击，这两个种族之间的斗争结果本质上已经由微生物预先决定了，而当时他们都还不知道微生物的存在。[8]据说有一位慈祥友好的西班牙牧师作为传教士，来到当地土著人中，而他很可能要对土著人的众多死亡负责，这位传教士身上的病菌带来的死亡，甚至要超过最残酷的征服者的屠刀。

地理、文化以及其他明显因素会给不同时间、地点的不同人群带来或大或小的机会，而不可预知的偶然事件则会打破现有的生活模式，甚至改变历史进程。若我们将所有这些都考虑在内的话，就会更加明白，不论是平等的经济产出，还是无限的不平等模式，都是不可能的。

没有人知道未来的走向。但是，在很大程度上，未来取决于全世界众多民族及他们的领导人如何理解对经济增长有促进或阻碍作用的诸多因素。

---

[1] 例如，读者可参阅迈克尔·哈灵顿（Michael Harrington）关于“城市山地人”的讨论，出自《另一个美国》（*The Other America*），1962年版，第96～100页。

[2] 西方之所以称之为阿拉伯数字，是因为欧洲人首先看到阿拉

伯人使用这些数字，而阿拉伯人其实是从印度人那里学来的。

[3] 虽然地理位置本身不能创造天才，但不同的地理位置会为天才的出现和成长提供截然不同的机会。那些取得举世公认的历史成就的人物，很少（如果有的话）会在偏远的山地村庄中成长起来。相反，某个时代的历史成就会高度聚集在某个地区，虽然不同的时代，集聚的地区不同，但是地理上偏远的地方很少会实现很高的历史成就。

[4] 为了在冬天生存而储存食物的必要性，也对将牛奶等易腐产品转换成奶酪等易储存品，起到了激励作用。

[5] 由于许多阿拉伯国家的精英讲英语或其他语言，这些精英们可以获得相较大众更广泛的文化环境。因此，缺乏翻译著作，往往会进一步加剧这些国家内的经济和其他方面的不平等现象，并拉大这些国家和西方国家之间的经济差距。

[6] 在这种情况下，用“指责”这个词似乎是有问题的，因为没有人可以选择诞生于何种文化，也无法选择诞生在哪个地理位置或在哪个历史时期。

[7] 虽然农业的出现是人类社会演化中的一个划时代进步，它比狩猎更容易形成更大、更复杂的社会，但是对于第一批农民来说，并不需要为消耗过度的农业土壤补充养分。恰巧处于河流洪泛区的农民，由于河流会每年将别处冲刷来的养分自动补充到土地里，他们甚至不需要理解其中的原因，就能繁荣富足起来。
那时人们所掌握的农业技巧，不足以使人类在地球的大部分地区大规模聚居。只有在一些洪水每年都会给土地带来养分的河谷，土地才能

连续得到耕种。这种罕见的环境出现在底格里斯河和幼发拉底河山谷，它们都在今天的伊拉克境内。有幸生活在那里的人们，以及世界上其他地区的人们之间，因此产生了巨大的经济不平等，直到其他地方的农民认识到了给土地施肥的必要性。

[8] 欧洲人有着更大的文化空间，相应的也面临更多的疾病。正如商品一样，来自亚洲的疾病也通过陆路或海路传播到欧洲。来自亚洲、中东或北非的疫病可能会在欧洲杀死许多人，但幸存者会增强对这些来自地球广大地区的疾病的生物抵抗力。正如欧洲人移居到西半球时，除了装备着许多起源于欧洲以外地区的文化元素，他们还携带着欧洲及其他地区的疾病。同时，西半球的土著人则拥有小得多的疾病环境，从而无法获得足够强的生物抵抗力，因此会被欧洲人传播的众多疾病打垮，而欧洲人自身却不会受这些病菌影响。

# 第七部分
# 经济学的一些问题
# SPECIAL ECONOMIC ISSUES

# 第24章
## 市场迷思

许多人多年来都将某些模糊观念如同其嗜好般珍惜，而这些观念其实没有任何意义，甚至完全是错误的。

——查尔斯·桑德斯·皮尔士（Charles Sanders Peirce）

关于市场，最大的迷思来自“市场”这个名称。我们常常认为市场是一种东西，而事实上它关涉基于相互竞争与协调而进行经济交易的人。从这个意义上讲，市场与中央计划或政府管制形成对照。然而，当市场被看作一种东西时，它往往被认为是一个非人格化的机制，而事实上，它是有人格的，就像参与其中的人一样。这种误解使得第三方总是试图限制个体基于相互同意的条款来进行交易的自由，并且将这种对自由的限制描述成是为了把人们从非人格化的市场“指令”中解脱出来，而实际上这只会让人们依附于第三方的指令。

关于市场的迷思太多，我们在此只讨论一部分。例如，我们常常听说，同样的物品因为卖方不同而价格各异，这显然与经济学中的供求关系相冲突。通常在这些说法中被定义为“相同”的物品实际上并不一样。其他的误解还涉及品牌以及非营利机构的作用等。虽然这只是有关价格与市场之谜的几个例子，但是若仔细考察，我们就能明白，创造一个听起来合理的概念，并让许多聪明人接受是非常容易的事，因为这些人根本懒得去考证其中的逻辑或证据，甚至不屑于对自己使

用的词汇下定义。

经济学迷思能够存在的原因之一还在于，许多经济学家认为这些观点太肤浅，或者甚至是极其愚蠢的，因此懒得去反驳。但是，肤浅甚至非常愚蠢的观点有时也会广泛传播，并成为法律和政策的基础，从而导致严重甚至是灾难性的后果。不去反对这些迷思是极其危险的，因此仔细审视愚蠢的观点是一个非常严峻的问题。

## 价格

有多少种价格，就有多少种关于价格的迷思。它们大部分忽视了供给与需求的作用，也有一些混淆了价格与成本。

### 价格的作用

价格存在的原因以及它在经济中扮演的角色，常常会遭到误解。关于价格的迷思，最古老、最重要的可以总结为如下这种看法：

> 价格被等同于为私人利润而收取的费用，或是被比作为了私人利润而设置的障碍，阻碍了商品流向对它们有需求的大众。

在深入研究价格协调的众多经济活动后，我们就会发现上述想法经不起进一步推敲，但是却成为全世界政治运动（有些曾改变整个国家的历史）的启示。这些运动曾试图消除利润，认为利润是不正当的收费，不必要地增加了商品的价格，相应地限制了人们的生活水平。

在这一愿景中隐含的假设是，企业家和投资者在生产过程中获得的收入，超过了他们在这个过程中贡献的价值。人们坚信这一信念是合理、正确的，各行各业的人深受鼓舞，奉献生命以求结束“剥削”，有些人更是冒着生命危险或牺牲了生命。他们在政治上取得了成功，用集体政治决定取代了价格协调，使这一问题超出了信仰领域，进入

了实证领域。20世纪的历史进程越来越表明，消除价格协调和利润并没有提高生活水平，反而使计划经济国家的生活水平比使用价格分配资源的国家更低。

几十年来，甚至几代人以来，许多国家都坚持他们最初的假设以及建立在这一假设之上的政策，把经济倒退归咎于新的经济系统发展初期的短期阵痛，或孤立的个体所犯的错误，而不是第三方集体决策固有的问题。

没有人会说工资只不过是为了工人的经济利益而在商品价格之外任意加收的费用，因为显然没有工人也就没有产品，除非得到报酬，工人不会为生产做出贡献。经营经济企业的管理者以及为这些企业的设备设施进行投资的人也是如此，但是人们却花了很长时间才明白这一道理。以这些方式做出贡献的人收到的报酬是否过多，要回答这个问题我们可以先回答另一个问题，以更低的价格是否能够让这些人做出同样的贡献呢？而正在支付这些报酬的人，完全有动力在支付现金之前就了解到这一问题的实际情况。

## “相同”的物品，不同的价格

物理属性完全相同的商品，却能卖出不同的价格，这通常是由于它们所处的条件差异很大。在装修精美，配备和蔼、礼貌且业务熟练的销售人员，还制定了方便的退货政策的商店，商品价格一般较高；而在简陋且没有退货政策的杂货店，物理属性完全相同的商品价格肯定要低得多。圣诞贺卡的价格在12月26日的售价，要比12月24日时低得多，虽然这时的贺卡与圣诞节前需求巨大的贺卡，在物理属性上是完全相同的。

美国加利福尼亚州北部的一家消费类杂志，购买了该地区各个商店同一品牌的同一组食品，并比较了它们的价格。在最便宜的商店购

买这些食品只要80美元，而在最昂贵的商店里却要125美元。实际上，在三个不同的西夫韦超市门店中，售价范围也是从98美元到103美元不等。

价格差异的部分原因是不同地区的不动产成本不同，价格最低的商店位于不动产较便宜的弗里蒙特，而价格最高的商店位于旧金山，那里的不动产价格在全美国各大城市中也是最高的。商店使用的土地成本不同，并且这一成本不得不从向商店消费者收取的价格中得到补偿。

价格差异的另一个原因在于存货成本的差异。在某既定时刻，物价最便宜的商店，购物清单中只有49% 是存货，而三家西夫韦超市的货物中，有3/4以上都是存货。即使货物具有相同的物理属性，保存成本不同，价格就会有差异。

以购物时间衡量的消费者成本，也存在差异。这种差异存在于两个方面，一是消费者从一个商店到另一个商店买齐购物清单上所有商品所花费的时间，二是结账时等候的时间。一项研究付款速度的调查显示，一家高档超市被其90% 的消费者评为“优越”，而一个廉价便利店只得到12% 消费者的“优越”评价。消费者支付的既有金钱又有时间，更加看重时间的消费者，为了节省时间和避免排长队，或为了避免跑好几家商店才能买齐购物清单上的所有物品，往往愿意支付更多的金钱。总而言之，在不同超市购物的人，是在为不同的物品支付不同的价格，虽然从表面上看，仅仅根据它们的物理属性，这些物品可能被称为“相同”的东西。

## “合理的”或“可承受的”价格

有一种政治言论由来已久，即努力使住房、医疗或其他物品和服务的价格保持“合理”或“可承受”。但是，说价格应该合理或承担得

起，相当于说经济现实要根据我们的预算或想要支付的价格进行调整，因为我们不会根据经济现实来进行调整。然而，制造并运输我们想要的物品所需的资源数量，完全独立于我们愿意或能够支付的价格。期望合理的价格，本身就是不合理的。价格管制当然能够通过政府强制实施，但我们已经在第3章中看到了这样做的结果。我们也可以用补贴来保持低价格，但是这样做丝毫不能改变生产产品与服务的成本。它只意味着部分成本将由税收来弥补。

与合理或可承受的价格这一观点有关的一种想法，是通过各种政府手段来保持低“成本”。但是，价格并不是成本。价格是用来支付成本的费用。只要法律允许收取的价格无法弥补成本，产品与服务的供给在数量上和质量上都会下降，不论这些商品是住房、药品还是其他物品。

政府强制降低支付给医生或医院的费用，丝毫不能降低医疗成本。建立一所医院并为它配备相应的仪器设备，或将一名医学学生培养成一名医生所需要的资源仍然与以前一样多。在那些强制降低医疗价格的国家，往往等待看病的人会排成长队，而医院也缺乏现代化诊疗设备。

拒绝支付所有的费用与降低成本并不相同，往往会导致产品或服务的供给数量减少或质量下降。

## 品牌

品牌往往被认为是通过广告让人们相信事实上并不存在质量差异的物品存在着质量差异，从而对相同的产品收取不同价格的手段。换句话说，一些人认为，从消费者利益的角度来看，品牌并没有什么用。印度首任总理贾瓦哈拉尔·尼赫鲁曾问道：“为什么我们需要19个牙膏品牌?”

事实上，从消费者的视角来看，品牌有一些重要意义。品牌是有效利用稀缺知识，并迫使生产者在质量和价格方面进行竞争的一种方式。

当你开车去一个从未到过的城镇，想给汽车加油或买个汉堡包时，无法直接知道加油站的陌生人给你的油箱加油时加的是不是汽油，或路边汉堡店的陌生人卖给你的汉堡里都有些什么。但是，如果加油站的标志是雪佛龙，而餐馆的标牌是麦当劳，那么你就不必为此担心了。即使在最坏的情况下，如果发生了不幸的事情，你也可以起诉一家价值数十亿美元的公司。这点你明白，公司明白，当地经销商也明白。这就降低了发生不幸事件的可能。

相反，想象一下你将车开进一个小镇，去一家没有标志的加油站加油，那里的陌生人向你的油箱里添加的东西弄坏了你的发动机，或者更糟，如果你吃了一个没有标志的汉堡包，然后由于食物中毒而被送进了医院。你起诉当地这家企业主并打赢这场官司的概率可能会很小（陪审团可能是由企业主的朋友或邻居组成的）。而且，即使你意外地赢了官司，你为此惹上麻烦并获得足够赔偿的概率，比你起诉一家大型公司要小得多。

在日益全球化的经济体中，欧洲人和美国人可能会犹豫，要不要购买地球另一端的韩国制造的通信设备。但是，当三星这一品牌拥有了销售记录，柏林或芝加哥的人很快就会像购买当地生产的相关产品一样，购买三星的产品。一般来讲，直到最近，亚洲公司才投入大量的时间和金钱来推广其品牌，而且仍然比其他跨国公司的投入要少。然而，本田、丰田和尼康这样的品牌，已经享誉全球，国泰航空公司（Cathay Pacific airline）和香格里拉连锁酒店（Shangri-La hotel）在国际上也越来越知名。

品牌不是保证。但是，它确实能够减少不确定的程度。如果酒店

的标牌是丽思卡尔顿酒店，你就不必担心上一位客人退房之后，床单是否换过。即使你在陌生城镇一家灰暗而破败的小商店里想买汽水，如果汽水瓶或汽水罐上贴着可口可乐或七喜的商标，你也可以不必担心他们卖给你的汽水质量有问题。然而，想象一下，如果这个让人讨厌的小地方的店主，用他自己的汽水饮料机给你做了一瓶汽水，你会怎样想？你还会有同样的自信喝下它吗？

如同经济中的其他事物一样，品牌既有收益，也有成本。有丽思卡尔顿标志的酒店，对相同大小和质量的房间和服务，收费要比当地独立经营的酒店高——如果你能找到当地酒店的话。定期到访的商务旅客可能会找到一家合适的当地酒店。但是，如果你是第一次造访，寻找一家品牌酒店和商务旅客选择当地酒店一样合理，因为定期的商务旅客知道在哪里可以用更少的花费得到同样的服务。

由于品牌如同某些知识的替代品一样，它们的价值大小，取决于你对产品或服务了解多少。很了解摄影知识的人，可以很有把握地花更少的钱购买一个杂牌照相机或镜头，甚至是一个二手照相机或镜头。但是，对于这个拥有很多摄影知识，却没有多少音响设备知识的人来说，去购买著名品牌的新音响设备会是更好的选择。

许多批评品牌的人认为，那些大品牌“都差不多”。即使这是真的，品牌也仍然发挥着重要作用。问题并不在于金宝汤公司的产品是否比其他品牌好，而是如果这两种汤都以匿名方式出售或贴上通用标签，它们是否都会拥有更好的销量。如果金宝汤公司的产品仅仅被标成“汤”或“番茄汤”“蛤肉汤”“蔬菜汤”，而没有贴上商标，那么所有罐头汤生产商在保证产品安全和质量方面的压力就会变小。

品牌并非一直都存在。它们出现、延续并发展壮大是有原因的。例如，18世纪的英国，只有一些奢侈品，如奇彭代尔家具（Chippendale furniture），能够以其制造商的品牌而闻名。乔舒亚·

威基伍德（Josiah Wedgwood）创造性地将自己的名字印在他销售的瓷器上，并最终因瓷器的质量和外观而闻名于世。在美国，品牌大约在南北内战时期开始蓬勃发展。19世纪，美国的大多数食品加工企业并不会在销售的食品上贴商标，这种情况使得食品掺假现象盛行。亨利·海因茨创办企业后用自己的名字来标志他的产品，并出售不掺假的加工食品，从而在消费者间建立了声誉，并从中获益。这也让他的公司快速扩张，并且让带有他名字的新加工食品，从一开始就轻易地被大众所接受。

简言之，品牌的兴起让消费者能够做出区分和选择，并迫使生产者为他们的产品负责，让好产品得到回报，不好的产品失去消费者，因此也就提升了产品的质量。20世纪五六十年代，麦当劳全面革新了汉堡包、奶昔和炸薯条的质量标准，麦当劳的制作方法和体系也被竞争者复制了过去。但是，整个行业的标准比以前提高了，因为麦当劳花费了数百万美元来研究土豆的生长、储存和加工。不仅如此，为了确保质量标准得到实施，麦当劳还建立了对土豆供应商和牛肉供应商的暗访制度，也迫使奶品厂提供更高品质的奶昔混合原料。

为了生存，麦当劳的竞争对手当然也被迫进行类似的改良。多少年后，有人可能会认为这些主要的汉堡包连锁店都变得“差不多”，但是它们都变得更好了，因为麦当劳让人们认识到这个品牌的产品要比以前汉堡包摊上的产品质量更高，而麦当劳自己也获得了回报。

即使各种品牌都要根据法律规定的相同程序来生产产品，例如阿司匹林，当每瓶阿司匹林的生产者都可以被识别时，质量要比生产者匿名时更利于控制。此外，如果阿司匹林在生产过程中被混入杂质，并导致人们生病或死亡，那么损失最大的将是最著名的企业。对于食品和药品来说，尤其重要。

和其他事物一样，我们可以通过考察品牌不存在时会发生什么情

况，进而更清晰地认识品牌的重要性。在没有品牌或只有政府创办或批准的唯一生产者的国家，产品或服务的质量往往更低。苏联唯一的航空公司——俄罗斯国家航空（Aeroflot），以差劲的服务、粗鲁的态度而声名狼藉。苏联解体后，一家由私人出资的新航空公司取得了巨大的成功，部分原因是消费者因受到了人性化的对待而心存感激。这家新航空公司的管理部门声称，他们不会雇用曾在俄罗斯国家航空工作过的任何人。

而对于消费品，苏联的消费者为了弥补没有品牌带来的不便，发明了辨别某个产品产地的方法。正如《经济学人》曾报道的：

> 在苏联，所有产品被认为没有差别，消费者学会了怎样读取条码，代替商标，作为辨别可靠产品的手段。

事实上，苏联的消费者实际上在不存在商标的地方创造了商标，这表明商标无论是对消费者，还是对生产者都是有价值的。

一家企业的资产，包括资金、机器、不动产、存货和其他有形资产，其中最大的资产可能就是它的品牌，虽然品牌是无形的。据估计，可口可乐公司的市场价值超出其有形资产价值1,000多亿美元，其中有700亿美元是来自品牌价值。对它来说，为了保持自身资产的金融价值，它有充分的理由来保持产品的质量和安全。

## 非营利组织

我们已经说过，把追求利润的企业看作盈亏组织有助于我们更好地理解它们的作用。来自盈亏的双重可能性产生了压力和激励，使得这类企业必须对两类反馈做出及时的回应：一种来自产品和服务的使用者，另一种来自为企业正常经营投入资金的人，以及为企业的生存与繁荣继续投入资金的人。基于同样的道理，为方便理解，我们可以

将非营利组织看作某种程度上不必对这两类反馈——产品和服务的使用者或建立和经营这些机构的出资人——做出回应的机构。

管理组织的人，不论他所管理的组织是追求利润，还是非营利、军事、宗教、教育或是其他类型，都倾向于以各种方式利用组织资源为自己牟利，甚至会牺牲组织宣称的目标。这种趋势能走多远受强大的外部利益的影响，而组织正是依靠外部利益才能存在，如投资者和消费者。投资者既能从投资中得到满意的回报，也能将钱投资于其他地方；而消费者既能以愿意支付的价格购买他们想要的商品和服务，也能将钱花在其他地方。对于非营利组织，这些外部利益并不具有决定性的作用。

这并不意味着非营利组织的钱是无限的或者不需要担心支出超过收入。这意味着，不论非营利组织的资金如何，它们在最大限度地利用所有资源追求组织目标上压力很小。提供这些资源的人士包括广大民众，以及向非营利组织捐款的人，他们都不能严密地监视资助款项的使用情况。许多捐赠，有时甚至是绝大部分，是由那些如今已经去世的人士留下的，他们当然不能再进行监督了。

非营利组织拥有额外的收入来源，包括向服务使用者收费，比如博物馆的参观者以及交响乐团的听众。这些收入事实上是美国非营利组织的主要收入来源，美国非营利组织每年的总收入高达20,000多亿美元。但是，这些收入并没有补偿他们提供的商品与服务的全部成本。

换句话说，使用者得到的商品和服务的生产成本，比他们支付的价格更高，而且一些人还能免费享受这些商品和服务。这些补贴的受益者也无法像盈亏企业的消费者那样，给非营利组织施加同样的影响或压力，因为盈亏企业的消费者为他们购买的任何商品支付了所有成本，而且只要他们认为同样的钱花在这家企业和花在其他企业相比是

值得的，他们将继续购买。

非营利组织提供的商品和服务的价值，超过了使用者的支出，使用者有时候甚至不需要支付任何东西，但它们的价值却不一定匹配得上生产成本。换句话说，如果资源在经济体中的其他用途上具有更大的价值，那么一个要考虑利润和损失的企业就无法继续使用这些资源，但是非营利组织却能够继续使用，因为它不需要从商品与服务的使用者那里收回使用资源的全部成本。只要非营利组织提供补贴，这笔钱的接受者就无法像追求利润的组织的消费者那样，影响非营利组织的经营方式。

有些非营利组织会在人类器官移植——如肝脏和肾脏的捐赠和需要移植的重症患者之间发挥中介作用，并且这些非营利组织能够随意地制定规则，连医生和病人都没有多大的能力来改变这些规则。

一般而言，经营非营利组织的人比使用其物品与服务的人有更大的发言权，这非常类似于房屋短缺时房主的地位，此时房屋申请者过剩。在这种情况下，当前使用非营利组织的商品与服务的人以及曾提供捐赠的人，他们的愿望都无法与消费者和投资者对追求利润的企业的影响力相提并论。而那些在某个时期碰巧负责经营一家非营利组织的人，会用他们自己的目标取代组织宣称的目标或非营利组织创始人的目标。

例如，有人曾指出，亨利·福特和洛克菲勒如果知道以他们名字命名的基金如今在资助何种事情，他们会死不瞑目。虽然这点我们无法确认，但是亨利·福特二世辞去了福特基金会董事会的职务，以此表示对该基金会在使用他祖父留下的资金上的不满。更普遍的是，现在人们都意识到，建立一个基金会并让它为一定目标服务，期望它会在我们捐赠金钱之后，尤其是在最初的捐献者过世后仍然坚持这一目标，是非常困难的事。许多钱财被挥霍，为组织建造奢侈的办公环境，在

豪华酒店和度假村安排高档会议，在全国各地或海外高档地点举办会议。

非营利组织的目标会屈从于在任官员的目标，或服务于能给它们带来公共知名度和掌声的决策与活动，而不论是否符合非营利组织建立时的最初目标，或是否与目前设定的目标相一致。英国作家彼得·希钦斯（Peter Hitchens）注意到，政府建立的英格兰教会“越来越追求雇员的利益”，而不是礼拜者或国家的利益。亚当·斯密早在18世纪就对私立大学提出了类似的指责。

斯密指出，以捐赠作为资金来源的高等院校的管理者，是如何以谋取私利的方式经营这些学校的：他们“相互之间非常宽容”，因而每个学者都“同意他的同事可以忽视他的责任，只要允许他也忽视自己的责任”。如今，人们都在抱怨教授不好好教学，却偏爱做研究，甚至有时既不教书也不做研究，而热衷于休闲或参加其他活动，这表明在两百多年的时间里，这个基本规律并没有改变。在不以盈利为目的的高等院校中，授予保证终身雇用的教职非常普遍，但是这种情况在必须面对市场竞争的企业（包括像菲尼克斯大学这样的营利性教育机构）中，则鲜有发生。

美国的学术机构、医院和基金会往往都是非营利组织。然而，非营利机构的业务范围很广，而且也可以从事一些一般由盈利机构承担的事务，如销售新奇士橙或出版《史密森尼》杂志。不论它们从事什么活动，非营利组织都不会面对盈亏组织那种生死存亡的压力，也不会“花最少的钱，达到最好的效果”。这不仅在狭义的经济层面上会影响效率，而且从更广义的达成非营利机构宣称的目标这一意义上来说，也是如此。例如，高等院校变成了某些恰巧变得流行的思想观念（比如“政治正确性”）的传播者，以及其他观念的限制者，但显然让学生接触更广泛的相对立、相竞争的观点能够更好地为教育目标服

务。[1]

相较追求利润并受到亏损威胁的企业，非营利组织的雇用政策具有更大的自由度。在第二次世界大战前，医院是美国种族歧视最严重的雇主，尽管它们宣传的目标是：雇用最好的医生，提供更好的服务，不论这些医生是黑人还是犹太人。当时，非营利基金会也是种族歧视最严重的雇主组织之一。

非营利学术机构也是如此，直到1948年，重点大学里才出现黑人教授。然而，早在非营利大学雇用黑人教化学的很多年以前，就已有数以千计的黑人化学家为营利性制药公司工作了。类似地，在黑人和犹太医生被非营利医院雇用去行医之前，他们就已经在私人诊所里当医生了。

不论给非营利组织的捐款目的如何，最终捐款都由那些可以利用这笔钱满足自己的福利、偏见或政治的人来处置。

非营利组织的业绩清楚地显示了利润对效率的影响。有人认为利润仅仅是附加在商品与服务的生产成本之上的不必要的费用，如果这一观点是正确的，那么非营利组织就应当能够以更低的成本生产这些商品和服务，并以更低的价格销售。多年后，非营利机构应该会抢走营利性企业的消费者，并在经济中逐渐取代它们。

但是，非营利组织不仅没有抢走营利性企业的消费者，结果常常相反：非营利组织发现，它们的经济活动越来越多地被营利性企业抢走了。高等院校只是其中一个例子。多年来，越来越多的曾经由非营利组织经营的业务，如大学书店、食堂和其他辅助性服务，被营利性企业接管，因为它们能够以更低的成本或更高的质量，或者同时以更低的成本、更高的质量，将工作做得更好。据《高等教育纪事》（*The Chronicle of Higher Education*）报道：

福莱特公司（Follet）经营着斯坦福大学的书店。爱玛客（Aramark）负责耶鲁大学的用餐。而巴诺（Barnes&Nobel）管理着哈佛大学合作社。

美国最负盛名的大学以及许多学术界的其他机构，正不断地将校园后勤事务外包出去。

《高等教育纪事》称：“钱是大学将业务外包的首要因素。”换句话说，商业企业不仅能以更低的成本提供这些服务，而且也能够获得足够多的利润支付给大学，甚至比非营利机构在自己的校园经营同样的业务获得的利润还多。例如，南卡罗来纳大学从大学书店中“获得的年收益仅有10万美元”，但巴诺为了经营这些书店，每年给学校支付50万美元。这意味着，巴诺为了支付给南卡罗来纳大学更多的钱，就必须挣到更多的钱。

许多校园业务由商业性企业管理时更具营利性，原因就在于营利性企业不会为季节性的业务雇用全年职工，也就不会造成浪费，例如，在大学书店，课本的大量销售集中在每个学期伊始时点。其他原因还包括更多的营销经验。以佐治亚大学的书店为例，当学校自己经营书店时，70% 的书都存放在库房里，而在福莱特公司接管之后，它将70% 的书都摆放了出来，增加了这些书卖出去的机会。

在中东，第一个基布兹成立于1910年，它是一个非营利社区，个体成员之间相互间提供物品和服务，并在平等的基础上分享产出。2007年，这个首创的基布兹经投票表决，决定放弃非营利性和平等主义，当时61% 的以色列基布兹做出了同样的决定。第一个成立的基布兹之所以决定做出变革，一个重要因素是年轻人倾向于离开该组织，选择生活在市场导向的经济中。总之，即使在基布兹等非营利机构理念中成长起来的人，也通过用脚投票的方式选择参与市场经济。

虽然媒体对非营利组织的信息不感兴趣，但是这些依赖于公众不断捐赠的非营利组织，为了从捐赠者那里获得更多的钱，却有动力发出警告。例如，一家常常发布环境健康风险警告的非营利组织承认，该机构中并没有这一领域的医生或科学家。与接受大笔捐赠的组织不同，依赖即时捐赠的其他非营利组织也有类似的激励，会在各种社会、政治或其他方面的问题上，向它们各自的赞助者发出警告，但却缺乏相应的约束机制保证发布的这些警告准确无误，或有理有据。

---

[1] 约翰·斯图亚特·穆勒在1859年《论自由》（*On Liberty*）一文中指出："一个人对于一件事情若仅仅知道他自己的一方，他对那个事情就所知甚少……进一步讲，一个人只听取敌方的论据，若仅听到自己的教师们所转述的样子，其中并伴有他们所提供的作为辩驳的东西，那也还不够。那不是对待论据的公正办法，也不会拿它们真正触到自己的心。他必须能够从实在相信那些论据、真诚替它们辩护、并为它们竭尽一切努力的人们那里听到那些论据。他必须在那些论据的最花巧又最动听的表达形式之下来认识那些论据……"（引用自许宝骙译：《论自由》，商务印书馆，2015年版）

# 第25章
## “非经济”价值

警惕那些对大问题进行道德教化的人；道德教化要比面对铁一样的事实容易得多。

——约翰·科里（John Corry）

虽然经济学给我们提供了许多深刻的洞见，让我们能够更容易地识破一些听起来不错但却经不起推敲的流行观念，但是经济学还被称为“沉闷的科学”（the dismal science），因为在世界的组织方式上，它向许多看起来很有吸引力且令人兴奋，但实质却异常荒谬的观点泼了一盆冷水。当一些受人喜爱的计划或理论，被认为在经济学上是胡说八道时，它们可以利用的最后一个庇护方法就是大声宣称：“经济学是很不错，但是我们还需要考虑一些非经济价值。”想必，应该就是指那些凌驾于极端物质主义之上的，价值更大、更高尚的东西。

当然，非经济价值确实存在。事实上，世界上只有非经济价值。经济学本身并没有什么价值。它只是衡量一种价值与另一种价值的方式之一。经济学也不会说，你应该尽可能地赚更多的钱。许多经济学教授本人能够在私有行业赚更多的钱。许多拥有火器知识的人，若是在一个有组织的犯罪团体中担任杀手，他们将赚到更多的钱。但是，经济学不会驱使你做出这种选择。

自由放任主义经济学之父亚当·斯密曾将自己的一大部分钱拿出

来，捐赠给遭遇不幸的人，但是他做的非常低调，直到他去世后，人们在研究他的个人档案时才发现了这一事实。19世纪的著名货币经济学家、职业银行家亨利·桑顿（Henry Thornton），在结婚之前定期地将自己年收入的一半以上捐献出来，而在他需要养家糊口之后，他仍然给人道主义事业捐助了一大笔钱，其中就包括反奴隶制运动。

纽约市第一批公共图书馆，并不是由政府建立的，而是由企业家卡内基建立的，他还建立了以他名字命名的基金会和大学。洛克菲勒同样也创建了以他名字命名的基金会以及芝加哥大学，同时他还设立了很多慈善事业机构。在世界的另一端，位于孟买的塔塔研究机构是由印度大企业家 J．R．D．塔塔（J. R. D. Tata）建立的，它是一个学术型企业，而另一家大型企业家族伯拉则在印度各地建立了无数宗教和社会机构。

在世界各地众多人的眼中，美国是资本主义的典范，它有着数百家由私人捐款建立的大学、医院、基金会、图书馆、博物馆以及其他机构，全世界独一无二。在这些捐赠者中，许多人在市场上赚了钱后，将他们的大部分（有时候是绝大部分）收入捐出来帮助其他人。2007年，《福布斯》杂志列出了6位个人慈善捐款数额达到数十亿的美国人。在这些捐款中，最大的一笔出自比尔·盖茨，金额高达420亿美元，占他收入的42%。而占个人收入比例最大的一笔捐款出自美国亿万富翁戈登·摩尔（Gordon Moore），占比高达63%。对全体美国人而言，每个人的私人慈善捐款金额都是欧洲的好几倍。美国捐赠给慈善事业的钱在国民产出中所占的比例，是瑞典、法国或日本的三倍多。

一方面，市场是配置具有多种用途的稀缺资源的一种机制；另一方面，人们也能自己选择将所得的财富用来做什么。

有关非经济价值的高谈阔论，经常可以归结为一些人不想把他们

自己的价值观与其他事情进行比较。如果他们正在拯救莫诺湖，或是在保护一些历史建筑，他们就不愿权衡付出的成本——也就是说，最终也不会与同样资源可以用来做的其他事情进行权衡比较。对这样的人来说，拯救莫诺湖或保护历史建筑花费的钱，可以让多少第三世界国家的儿童接种疫苗以对抗致命性疾病，思考这样的事是毫无意义的。按照这种看待世界的方式，我们应该给这些孩子接种疫苗，并且还要拯救莫诺湖及保护历史建筑——同时还要做无数其他的事情。

对于那些以这种方式思考——或是做出反应的人来说，经济学充其量也不过是阻碍人们做他们想做的事情的一种令人讨厌的东西。最糟糕的是，经济学被认为是一种过于狭隘的（如果不是道德扭曲的话）看待世界的方式。对经济学的这种谴责是出于这一基本事实，即经济学研究的是如何利用具有多种用途的稀缺资源的问题。如果没有稀缺性限制迫使我们做出不想面对的选择或是权衡，我们可能会活得更开心。在有记载的数千年历史中，没有限制的世界并不存在。

政治有时被称为“可能性的艺术”，但是这一短语更适合经济学。政治允许人们投票赞成不可能的事情，这也是为什么政治家通常要比经济学家更受欢迎的原因之一，因为经济学家时刻提醒人们没有免费的午餐，除了权衡取舍外，并没有其他的“解决办法”。在人们生活的现实世界中，权衡取舍无法避免，并且人类还要在这样的世界里继续生活好几个世纪。即使我们拒绝做出选择，当我们用完所有本可以用来做重要事情的资源时，环境就会为我们选择，除非我们不嫌麻烦，自己对资源进行权衡取舍。

## 拯救生命

针对非经济价值最强有力的论点，也许就在于它们涉及人的生命。许多成本高昂的法律、政策或计策，设计初衷是为了保护公众远

离致命危害，这些法律的论点是，“如果能拯救哪怕一个人的生命”，花费多大的成本都是值得的。虽然这种言论在道德和感情上有着强烈的号召力，但是在稀缺资源具有多种用途的世界里，它是经不起推敲的。

稀缺资源的多种替代用途之一是用另一种方式来拯救人的生命。没有什么事情能比财富增长更能拯救人的生命了。一场大地震使美国加利福尼亚州的12个人失去了生命，但是若发生在不太富裕的国家，则可能导致几百人丧生，在贫穷国家甚至可能导致几千人死亡。更多的财富使得美国加利福尼亚州的建筑物、桥梁和其他设施，能够承受比贫穷国家的类似设施大得多的压力。在加利福尼亚地震中受伤的人，也能够更迅速地被送往医院，这些医院有更多的设备，具有更多更专业的医护人员。这只是财富拯救生命的众多方式之一。

富裕国家和贫穷国家都会发生各种自然灾害，例如美国可能是世界上最容易遭受龙卷风灾难的地方了，但是这些自然灾害带来的后果却相差很大。瑞士再保险公司的报告称，2013年德国、捷克和法国因自然灾害遭受的经济损失最大。但是，同一年，菲律宾和印度因自然灾害丧生的人数最多，它们都是第三世界国家。由于医疗服务以及针对疾病的预防措施（如污水处理厂和污水排放系统）成本高昂，第三世界国家的疾病困扰更严重，其中还包括在富裕国家已经完全绝迹的疾病。结果就是，贫穷国家的国民寿命更短。

有很多计算方法可以用来衡量国民收入的上升幅度将挽救多少人的生命。不论正确的数据是多少——假设 X 百万美元可以挽救一个人的生命，那么阻碍国民收入增加 X 百万，在效果上就等同于牺牲了一个人的生命。如果某个安全法、政策或策略要花费5X　百万美元，不论是直接花费，还是抑制经济增长，“如果它只能挽救一个人的生命”，那么我们就可以说它是不值得的，因为它牺牲了另外5个人的生

命。只要资源具有稀缺性并且有多种用途，我们就无法逃避权衡取舍。

这里涉及的问题不仅仅是用什么方式拯救生命。还有一个问题是，以多大的代价拯救了多少条生命。可能有人会说，不应该给一个人的生命设定价值限制。但是，不论这些话听起来多么高尚，在真实世界里，没有人愿意花费国家一半的年产出，来让某个人多活30秒。然而，宣称生命无价，却可能从逻辑上认同这样的做法。

撇开文字来考察行为，人们的行为并不表明他们认为生命是无价的，即使是对待自己的生命也是如此。例如，当工资足够高，让他们感到能够补偿其中的风险时，人们愿意承担有生命危险的工作，如试飞员或爆破专家。他们甚至会纯粹为了娱乐甘愿冒生命危险，比如高空跳伞、激流泛舟或攀岩。

哈佛法学院的一项研究，使用了不同国家的人为自己的生命设定的各种价值指标，估计出普通美国人给自己的生命设定的价值为700万美元，而加拿大人则是400万美元，日本人对自己设定的价值约为1,000万美元。不论合理性和准确性如何，这个结果表明，事实上人们在行动时并不假设他们自己的生命是无价的，很大程度上，他们将自己的生命价值至少设置成与别人的生命价值相等。

拯救一个人的生命要付出的成本，会随着拯救生命的方法不同而不同。给第三世界国家的儿童注射针对致命疾病的疫苗平均成本很小，却能拯救许多人的生命，包括每个儿童的寿命都延长了几十年。同时，为一个80岁的老人做心脏移植手术费用非常高，而且即使移植手术完全成功，也只能增加很短的寿命，因为一个年逾八旬的人剩余寿命无论如何都不会很长。

如果生命不具有无限的价值，那么我们就不能说，“如果能拯救哪怕一个人的生命”，无论设备、法律或政策上的成本是多少都是值

得的。如果拯救一个人生命，要牺牲其他的生命，这当然是不正确的。

## 市场与价值

人们常常指责市场阻碍了道德或社会价值。例如，解释为什么美国加利福尼亚州斯托克顿市的水资源供给不能委托给私人企业时，《旧金山纪事报》的撰稿人写道："市场是毫无道德的。"该报引用斯托克顿市市长的话说："水是维持生命的必需品，绝不能落入市场手中。"然而，日常维持生命的食物都是由私人企业提供的。此外，大多数拯救生命的新药也是在市场经济体制中研发的，而不是在由政府控制的经济体制中，这种情况在美国尤其明显。

在阿根廷，已经存在由私人经营的供水系统。《经济学人》对这一私有化的结果做了报道：

> 连接水资源和排水系统的网络增加了，特别是在那些较贫穷的家庭中：市中心大多数富有的家庭早已连接了该网络……1995年，私有化还没有真正实施时，在没有实行私有化的城市和实行私有化的城市，儿童死亡率下降速度几乎一致。然而，1995年之后，实行私有化城市的儿童死亡率加速下降……下降主要集中在因传染病和寄生虫病造成的死亡，这些疾病很有可能是因为水质和水源的影响。其他疾病导致的死亡率则并没有下降。

同样地，与苏格兰政府控制的供水系统相比，英格兰供水系统的私有化降低了水价、提高了饮用水质量、减少了漏水现象，并且提升了符合环境要求的污水处理系统的效率。这些证据可能只具有暗示性，而没有决定性，然而那些赞成政府控制水资源供给的人，则很少会看到这些证据的必要性。对许多人来说，经验性结果并不如根深蒂

固的信念和态度一般重要。不论事情紧急与否，许多人都认为，拥有政治权力的人比直接涉及自己利益的私人更可能做出符合道德的决定。

这种态度具有全球性。一位印度企业家讲述了他与一名政府部长交流的经历：

我认为削减消费税税率会降低洗发水、护肤霜以及其他化妆品的消费价格，反过来又会增加人们对它们的需求。这样，虽然税率降低了，税收收入却因此增加了。但是这位部长却觉得，印度妇女不需要口红和面霜。我回答道，所有的妇女都希望自己看起来很漂亮。

“对于一张丑陋的脸来说，面霜起不了任何作用。这些都是富人的奢侈品。”他如此回答道。我抗议说，即使是一名乡下姑娘，她也会涂抹姜黄膏，好让自己看起来更漂亮。

“不对，最好是让一张脸保持自然状态。”他不耐烦地说。

“先生，”我辩护道，“你怎么能决定她想要什么哪？毕竟，这是她辛辛苦苦挣来的钱。”

“是啊，所以我才不想让她浪费了它。让她买食物吧。我不想让那些卖面霜给贫穷印度人的跨国公司因此变得更富有。”

认为第三方观察者能够做出更符合道德的决定，这样的观点认为他们能够定义什么是“属于富人的奢侈品”。然而，恰恰是自由市场经济的发展，才使得许多原属于富人的奢侈品，变成包括穷人在内的普通人也能消费得起的普通商品。仅在20世纪，汽车、电话、电冰箱、电视机、空调以及个人计算机，都从富人才能拥有的奢侈品，变成美国人和其他市场经济体制中数十亿人都能够获得的普通商品。第一代盒式磁带录像机的价格是每台30,000美元，随后由于技术进步、摸索实验以及规模经济，价格下降到大多数美国人都能消费的水平。

在过去几个世纪中，即使是橘子、糖和可可这样的东西，在欧洲也还是富人的奢侈品。不仅第三方在界定什么是属于富人的奢侈品时，无法将这些变化考虑进去，而且由于第三方对自由市场的抑制，只会导致这些东西更长久地停留在奢侈品货架上。

市场与贪婪

那些谴责贪婪的人，可能会支持非经济价值。但是，有关非经济价值的高谈阔论，常常出于非常自私的意图，即让自己的价值观得到别人的支持，显然这是以牺牲其他人的价值观为代价的。一个典型的例子就出现在一封写给商业报纸杂志《编辑与出版人》（*Editor & Publisher*）的信中。这封信是一名新闻专栏作者写的，他批评了“报业要面对年度利润”，而这是由于“一群面无表情的华尔街金融分析师的要求，而我认为他们一点也不懂报纸新闻业的特殊性”。

虽然修辞手法非人格化地描述一些交易缔结方（“面无表情的华尔街金融分析师”），但他们都是人，而且都有自己的利益。因此，如果想要那些为报纸运营提供资金的人，愿意继续提供资金，就需要通过各种方式相互妥协。虽然在华尔街工作的人可能每个人都控制着数百万美元，但是这绝不可能全部都是他们自己的个人资金。大部分资金来自百万人的存款或养老金，而且许多人的收入都非常少。

如果“报纸新闻业的特殊性”——不管如何定义——使得报社或连锁报社的投资回报，很难与其他经济活动相比，那么为什么工人们还要将养老金拿来资助这些企业，接受较低的投资回报呢？相较许多用养老金来为报社提供经营资金的人，编辑和专栏作家的收入要高得多，因此让低收入者资助高收入者是非常奇怪的事，比如老师和工程师资助编辑和记者。

金融分析师作为控制无数人的养老金和其他投资的中介，为什么

会背叛将储蓄委托给他们的人，接受比其他经济部门更低的回报率呢？如果好的报纸新闻业——不管怎样定义——带来的却是投资回报很低的连锁报社，那么不管报纸出版的特殊成本是多少，都可以由在报纸中受益的人来承担。比如，读者会支付更高的价格来购买报纸，专栏作家、编辑和记者会接受低薪，广告商会支付更高的广告费用。

为什么机械师、护士、老师等要被迫做出牺牲，用他们的个人储蓄和养老金来购买连锁报社发行的公司股票和债券，为它们提供资金呢？为什么因为某个部门的利益，就剥夺了能支付更高价格的其他经济部门使用这一资金的权利呢？

重点并不是怎样解决报纸行业的财务问题。重点在于，若是从配置具有多种用途的稀缺资源这一角度来看，事情会很不一样。这一基本经济事实被情绪化言论所掩盖，而这些言论忽视了许多人的利益和价值，还把他们归纳成没有同情心的中介，如“麻木不仁”的金融分析师，同时还把利益冲突表达成理想概念，如新闻质量。金融分析师对其所服务消费者的敏感程度，与代表不同消费者利益的其他人的敏感程度应该是相同的。

市场批评者想要的通常是对某个个人或群体进行特殊分配，不管他们是报业、种族群体还是其他人，而不承认这种分配不可避免地会牺牲其他个人或群体的利益——这些个人或群体要么被随意地忽视掉，要么就被用非人性化的术语归结为“市场”。例如，《纽约时报》的一名记者在描述一位中年低收入妇女面临的问题时写道：“如果工厂只是让卡洛琳上白班的话，她的问题就会得到解决。”但是，他继而表达了自己的遗憾：“工资和工作时间是由市场决定的，你不能期望从市场那里得到慷慨大度。”

这个例子再一次表明，一个人想要什么，与其他人想要什么，两者之间不可避免地存在冲突，但是用来描述这种冲突的词句只把等式

的一边当作人类。大部分人想要上白班，而不愿意上夜班，但是如果卡洛琳被安排上白班的话，其他人就要被安排去值夜班了。至于“慷慨”，除了要其他人来承受这位妇女的成本，还意味着什么？对于一个不付出任何成本的人来说——这里就是《纽约时报》的记者——却要求其他人来背负这些成本，他的慷慨又是什么？

不论是在私有部门，还是在政府部门，总会有人认为有些价值值得让其他人来支付，但是却不值得自己来掏腰包。没有比讨论政府政策更能用花言巧语来掩盖价值间权衡比较的情形了。想要通过社会活动实现自己的道德事业，为此以税收的形式拿走其他人赚来的钱来为自己筹集资金，这种情况通常被描述为人道主义行为。但是允许其他人具有同样的自由和尊严，使他们也能够用他们自己的收入做出自己的决定，则被认为是“贪婪”。对权力的贪婪所面临的危险，并不比对金钱的贪婪面临的危险少，而且历史上，对权力的贪婪通常引发更多的流血事件。

## 市场与道德

无论是评估市场经济的效果，还是评估政府或其他制度的影响，区分由这些制度催生的结果与这些制度导致的结果，是一项挑战。因为某个制度或过程传达出某种结果，并不意味着它会导致该结果。正如我们在本书第4章中提到的，相比其他社区，低收入社区的商店往往价格较高，但是价格高的原因是由于在低收入社区做生意的成本较高，而不是由于这些商店为了提高利润任意涨价。事实上，许多企业和行业都对低收入社区避之不及，因为那里的盈利前景通常都不好。

同样的原则适用于许多其他情况，无论是在市场经济、计划经济、政府机构还是其他组织。一些医院的死亡率比其他医院高，这恰恰是因为他们拥有最优秀的医生和最先进的医疗技术，能够给疑难重

症患者治疗，而其他医院根本无法处理这些病人。一家治疗日常感染或骨折病人的医院，比进行脑外科手术或心脏移植等手术的医院，死亡率更低。更先进的医院死亡率更高，所传达的事实是死亡并不是由医院导致的。

类似地，在市场经济、计划经济或政府机构中发生的一切，不一定是由这些制度造成的。一切都取决于特定场合下的特定情况。这不仅影响了因果关系，而且也影响了道德问题。例如，收入的差异可能是针对某些群体的壁垒所导致的结果，或是由于群体本身的因素导致的，如平均年龄、受教育程度，或该群体区别于另一个群体的其他因素。

大多数人，至少在西方世界是如此，会认为针对某些群体任意设置壁垒，在道德上是错误的，是应该被取消的东西。但是这样的共识在有些情况下并不适用，比如收入差异是由年龄差异引起的——这个因素会在人的一生中拉平，因为在20多岁、30多岁或40多岁时，所有人的消费黄金时间是相同的，但是在收集统计数据时，并不是所有人都处于同一年龄段。这种共识不适用的另一情况是，收入差异是由个人的行为选择导致的，例如辍学或吸毒，很多人觉得没有义务补贴这种行为。

总之，道德决定取决于现实的实际情况。然而，拥有不同道德价值观的人，对相同的事实会做出不同的决定。因此，政策性问题往往归结于，是否有人认为他们的道德价值观，应通过政府的强制力强加给持不同道德价值观的其他人。市场经济允许个人根据自己的道德价值观或其他个人因素，自己做出决定，同时市场迫使他们支付决定产生的成本。因此，问题并不在于道德价值是否应该引导市场经济，而是谁的道德价值观（如果有的话）应被强加给他人，或获得其他人的补贴。

由于道德感受到个人、团体和国家间巨大的经济不平等的触动，许多人便将这些差异归因于特定群体拥有的“优势”或“特权”。但是，关键是要在成就和特权之间做出区分。这不是简单的语义问题。特权以牺牲他人为代价，但成就增加了他人的利益。

托马斯·爱迪生将电力引入千百万人的生活，促使他完成这项发明的因素很少人能够具备。但是，世界各地数量众多的人，无论是同时代的人，还是数代之后的人，都受益于爱迪生的成就。无论爱迪生取得的成就源自何处，我们都从这些成就中获得了收益，我们还受益于莱特兄弟，以及为人类增添了新维度的其他伟人。

类似地，研发小儿麻痹症等顽疾，或疟疾等致命疾病的治疗或预防药物的科学家，也使人受益匪浅。甚至，找到了生产产品和服务的更佳方法，或能以更低的成本运输给消费者的企业领导者，他们也为提高全世界的生活水平做出了贡献。

这样或那样的情形，在取得不同成就的个人、团体和国家之间，制造了经济差异。对一些观察人士来说，这似乎是道德上的冒犯。但是，此处的道德判断同样需要对事实和原因有准确的认识，并清晰地区分特权和成就。只要目的是为了使人类生活更美好——无论是物质上，还是其他方面——而不是放纵自己的情绪，无视他人遭遇的实际后果，就不能简单地基于统计、想象和修辞进行道德判断，并据此制定政策。

个人、群体和国家并不具有能够促进经济繁荣或其他利益的相同因素，因此个人、群体和国家的命运并不公平。即使是具有截然不同的道德或意识形态价值取向的人，也能够共享这样的道德判断。

正如本书第23章指出的，不论是地理、文化，还是历史，都没有给所有个人、群体或国家提供平等的机会。人口或政治等其他因素也各不相同。用杰出的经济史学家戴维·S．兰德斯（David S. Landes）

的话来说："自然跟生命一样不公平。"　但并不是所有不公平的根源——就非常不同的人生际遇来说——都具有道德维度："没有人要为空气的温度、降雨量与时间，或地形走向而受到赞扬或指责。"

当然，我们可以根据一些决定和行动，对人类进行道德上的判断；而人类也需要对一些决定和行动承担法律责任。但是，只盯住统计差异所显示的简单事实，并不能告诉我们这类决定或行动是哪些，更别提现在应采取什么有效行动了。为达成这些目的，我们不仅需要事实，更需要对经济、历史、政治、人性等进行分析。

我们还需要注意，道德上区分两类事情：一类让我们发泄压抑情绪的事情，另一类则是可能在实际上帮助出身不幸的人的事情。转移收入或财富相对较容易。但是，在落后群体中发展人力资本则更为有效，虽然这也更加困难。毕竟，转移的收入或财富只具有有限的使用期，而持续的经济发展取决于耗尽这些收入或财富后，填补空白的人力资本。道德判断不能脱离它们带来的后果。

道德不是一种奢侈品，而是必需品，因为没有哪个社会能够只靠武力来维系。即使是极权主义统治，也以其独特的道德观培植一种理念，因为即使是具有强权镇压和恐怖统治力量的政治机器，也不足以创造或维持社会的良性运转。然而，虽然道德原则对所有社会都是必要的，但光有道德原则并不充分。把道德原则应用于一个经济体，需要理解该经济体并具备相关知识，以及如奥利弗·温德尔·霍姆斯法官所说的，一种"思考事实，而非语句"的能力。

否则，举例来说，如果我们不能区分谁长期处于真正的贫穷中，谁是因为年轻处在入门级的低薪岗位，就试图帮助"穷人"，这样的努力很可能失败，并适得其反，因为后一类人随着不断积累对自己和社会都有价值的人力资本，将很快开拓自己的职业生涯。给"穷人"提供庇护，会造成这一过程短路，很多人会觉得没有必要去工作，而最低

工资法会导致年轻人更难找到工作，这既损失了他们的当前薪酬，又耽误了他们获得未来的人力资本。同样地，要“思考事实，而非语句”，也使得区分特权和成就，不仅是语义问题，更是在做出道德判断时亟待澄清的重要问题。特权会伤害他人，它必须与成就区分开来，只有成就才会造福他人，并促进整个社会进步。

# 第26章
## 经济学史

我确信，与思想的蚕食能力相比，既得利益的力量被严重高估了。

——约翰·梅纳德·凯恩斯

数千年来，人们一直在讨论与经济有关的问题，有些人还不断地为此著书立说，因此我们不可能确定经济学研究作为一个独立领域究竟始于何时。现代经济学通常被认为开始于1776年，那一年亚当·斯密完成了他的经典著作《国富论》，但是至少在此之前的一个世纪，就已经存在大量研究经济的书籍了，并且存在一个由法国经济学家组成的当代流派，即“重农学派”。亚当·斯密在写作自己的经济学专著之前，曾在法国的旅行中拜访过该学派的一些成员。《国富论》的独特之处在于，它为持续发展了两代经济学家的一整个经济学派奠定了基础，其中包括大卫·李嘉图（1772—1823）和约翰·斯图亚特·穆勒（1806—1873）这样的杰出人物，而且亚当·斯密的影响在一定程度上一直持续到今天。虽然在此之前，许多早期的经济学家都对这一问题写过见解深刻的文章，但是我们并不能宣称他们奠定了现代经济学。

两千多年前，苏格拉底的学生色诺芬（Xenophon）分析了古希腊的经济政策。在中世纪，关于“公平”或“合理”价格的宗教观念，以

及对高利贷的禁止，引导托马斯·阿奎那（Thomas Aquinas）分析了教义和在道德上可被接受的例外情况。例如，托马斯·阿奎那认为，当“以某种方式改进了物品”后，为了补偿风险或已发生的运输成本，卖方可以用比他所支付的成本更高的价格，“合法”地出售该物品。换句话说，许多看似完全在占别人便宜的事情，实际上常常是为了补偿将物品卖给消费者或借钱给借款者的过程中发生的各种成本和风险。

不论经济学家与中世纪公平、合理的价格理念拉开了多大的距离，它仍然隐含在人们普遍接受的许多现代思想中，比如人们会认为物品的售价或多或少高于其“实际”价值，或个人支付的费用或多或少超出了物品的“实际”价值，并暗含在诸如“哄抬”物价等带有强烈情绪但缺乏经验验证的观点中。

刚开始，经济学著作大多由孤立的个人撰写，随着时间推移，渐渐出现了连贯的思想流派，某一流派的成员在其著述中往往有着共同的假定框架——如以托马斯·阿奎那为杰出代表的中世纪经院哲学，以及重商主义者、古典经济学家、凯恩斯学派、芝加哥学派等。甚至在19世纪经济学成为专业之前，学者们就已经相互结合，形成了许多思想流派。

## 重商主义者

经济学最早的思想流派之一，由一群被称为重商主义者的作家组成，繁荣于16世纪到18世纪。在各式各样的著作中，从流行小册子，到詹姆斯·斯图亚特爵士（Sir James Steuart）在1767年写成的多卷本专著，重商主义者呼吁政府应该制定政策让国家的出口大于进口，通过黄金的净流入来弥补这一差额。他们将黄金等同于财富。重商主义的思想在当下仍然发挥着影响，比如将出超描述成贸易“顺”差，入超描述成贸易“逆”差——尽管如我们在前面章节中看到的，根本不存在

其中一种会比另一种更有利的绝对情况，所有一切都取决于周遭环境。

先驱们在不可避免的探索中，自然而然地会出现歧义和错误，经济学家也不例外。虽然大部分已在当代经济学家的著作中得到纠正，但重商主义者的一些错误仍然存在于民众思想和政治言论中。然而，如果我们理解了他们的目标以及对世界的看法，那么就能体会到重商主义者著作中的连贯性。

重商主义者的目的不同于现代经济学家。重商主义者关心的是，增进他们各自国家相对于其他国家的力量。他们的目标并不是用一种能够最大化大多数人的生活水平的方式配置稀缺资源。他们的目标是获得并保持一个国家相对于其他国家在总财富和实力上的相对优势，从而在战争爆发时能够取胜，或者通过拥有能够直接用于军事目的的大量财富，来吓退潜在的敌人。囤积黄金是实现这一目标的理想方式。

典型的重商主义代表作是1664年托马斯·孟（Thomas Mun）的《英国得自对外贸易的财富》。书中宣称，经济政策的基本原则是“每年出售给外国人的物品的价值，要比我们消费的外国物品的价值更高”。反过来，国家一定要尽力在国内生产“现在从外国人那里进口的物品”。重商主义者看重的是以可供统治者使用的财富数量为基础的国家相对实力。

重商主义者根本不关心人民大众的平均生活水平。因此，他们主张通过加强政府管制来压低工资，以降低出口成本，从而使出口超过进口，这样就会带来黄金。基于同样的原因，一些重商主义者接受了帝国主义甚至是奴隶制。对于他们来讲，“国家”并不意味着一国的所有人口。所以，詹姆斯·斯图亚特爵士在1767年写道，奴隶制“可以无偿支撑整个国家”。虽然奴隶也是人口的一部分，但他们却并不被认

为是国家的一部分。

## 古典经济学

### 亚当·斯密

詹姆斯·斯图亚特的数卷本重商主义著作问世不到十年，亚当·斯密的《国富论》出版发行，并给重商主义者的理论及世界观带来了沉重打击。亚当·斯密设想，国家是生活在一国中的所有人。这样一来，就不能通过压低工资以增加出口的方式使国家变得富裕。亚当·斯密指出："如果一个社会中的大部分成员贫穷又悲惨，这个社会就谈不上繁荣幸福。"他也不赞成将经济活动看作一个零和过程，即一个国家所失，就是另一个国家所得。在他看来，通过让各个国家的人变得更富裕，所有国家都可以同时向前发展，尽管军事力量（重商主义者的主要关注点）必然是相对的，并且是零和竞争。

总之，对重商主义者来讲，首要关切的是财富转移，不论是通过出超、帝国主义，还是奴隶制，但是这只会让一部分人获益，另一部分人则会因此受损。亚当·斯密关心的是财富的创造，这不是一个零和过程。亚当·斯密反对政府为了帮助商人（重商主义这一名称的来源）而干预经济，相反他站在法国经济学家——即重农主义者一边，提倡自由市场，自由放任一词就是他们创造的。亚当·斯密一再斥责那些旨在保护"商家和厂家"特殊利益的立法，他认为这些人的政治活动是为了欺骗并压迫公众。在当时的背景下，自由放任是用来反对政府偏袒商业的一种学说。

亚当·斯密与重商主义者的根本区别在于，亚当·斯密并不将黄金看作财富。《国富论》一书的书名就引出了财富包含什么这一基本问题。亚当·斯密提出，财富由决定人民生活水平的商品和服务构成，而

且这里的人民指一国内的所有人。基于经济和道德两个方面原因，亚当·斯密反对帝国主义和奴隶制。他指出，维系帝国主义所需的“大型舰队和庞大军队……所带来的收益，并不足以补偿它们的维护费用”。在《国富论》的结尾，他还呼吁英国放弃帝国主义迷梦。至于奴隶制，亚当·斯密认为，它在经济上是无效率的，在道德上也应当被唾弃，他还轻蔑地反驳了受奴役的非洲人比欧洲人低贱这一观点。

虽然，如今亚当·斯密往往被认为是“保守”人物，事实上，在他那个时代，他攻击了当时占主导地位的思想和利益团体。此外，关于自动实现自我平衡的系统，即市场经济的观点，首先是由重农主义者提出的，后来成为亚当·斯密创立的古典经济学传统的一部分，代表了一个全新的起点，无论从社会因果关系的角度进行分析，还是从降低政治、学术和其他领域中的精英对公众的指导和控制程度来讲，都是如此。

自柏拉图以来，具有重大影响的知识分子，都在讨论智慧的领导者为了社会的利益会实施什么政策。但是，在经济领域，亚当·斯密宣称政府一直将“很多不必要的精力”放在不必要的事情上，这些事情若没有政府干预，而由个人相互作用、相互协调，将会取得更好的效果。政府干预经济，在重商主义者詹姆斯·斯图亚特爵士看来是一个明智的政治家应该发挥的作用，而亚当·斯密则将它看作“奸猾”政治家的观点和行为，带来的问题远比解决的问题多。

虽然《国富论》并不是第一部对经济学进行系统论述的著作，却是世人皆知的古典经济学传统的基石，在亚当·斯密著作问世后的一个世纪中，古典经济学得以构建。并不是所有的早期著作都是重商主义。例如，理查德·坎蒂隆（Richard Cantillon）写于18世纪30年代的著作，以及费尔迪南多·加利亚尼（Ferdinando Galiani）在1752年的著作，都包含了复杂的经济分析，而弗朗索瓦·魁奈（François

Quesnay ）在1758年出版的《经济表》（*Tableau Économique*）中所包含的思想，鼓舞了短暂却重要的重农主义经济学学派。但是，正如我们已提到的那样，这些早期的先驱者没有像亚当·斯密那样建立持久的学派，吸引后来的杰出经济学家持续地以他们的著作为基础进行研究。

在历史的不同时期，曾涌现了众多独立的经济学家，他们的著作领先于时代，却没有引起大家的重视，也鲜有追随者，并且他们的身影逐渐隐去，直到被后来的学者重新发现，奉为该领域的先驱。例如，法国数学家奥古斯丁·古诺（Augustin Cournot）在1838年就对经济学原理进行了数学分析，但当时数学还没有成为经济学家分析工具的一部分，直到约一个世纪后，经济学家才对这一领域进行专门研究。

亚当·斯密的经济学理论，在反对重商主义者的理论中不断发展，后果之一就是弱化了货币在经济中的作用。在古典经济学繁荣的一个世纪中，这一观点贯穿始终。重商主义者过于强调在许多经济中充当货币的黄金，因此古典主义者对重商主义者的反对是可以理解的；然而，古典经济学家将金钱描述成是一块“面纱”，却常常被读者误解，因为它过于模糊，也无法从根本上改变被掩盖的真实经济活动。杰出的古典经济学家都明白，在既定时期，货币供应量的紧缩会带来生产下降，相应抬高失业率。[1]但是对其读者来说，他们无法清晰地体会到这一点，而古典经济学家们自身的注意力又很少关注这一方面。

### 大卫·李嘉图

在亚当·斯密的追随者中，最有成就的要属古典经济学家大卫·李嘉图，他是19世纪早期的一名杰出经济学家，发展了国际贸易中的比较优势理论，并取得了诸多其他成就。除了对经济分析有巨大贡献

外，大卫·李嘉图还创造了一种阐释经济学的新方法和新风格。亚当·斯密的《国富论》充满了社会评论和哲学性探讨，全书结尾还提出了强烈的建议，即英国不应该努力掌管它在美洲的殖民地，就在这部著作发布的当年，这些殖民地发生了叛乱。与此相对应的是大卫·李嘉图在1817年写就的《政治经济学原理》（*Principles of Political Economy*）作为一本经济学经典著作，首开先河致力于分析经久不衰的经济学原理，而没有进行社会、政治和哲学性的评论，它所强调的是原理，而非当前的政策问题。

这并不是说大卫·李嘉图不关心社会议题或道德问题。他的一些分析深受拿破仑战争后英国面临的经济问题的启发，但是他推导出的原理并不局限于这些问题或是当时的时代，如同牛顿的万有引力定律并不局限于掉落的苹果一样。《政治经济学原理》中所涉及的并不仅仅是当时的政策问题。利用更严格的名词定义和更严密的逻辑推断，大卫·李嘉图给经济学带来的是专注于细分领域的系统分析。

然而，大卫·李嘉图不仅仅只是一部推理机器。他的个人行为和私人信件都展示出他想要成为一个有良好道德品质并关心社会的人。当他成为国会议员后，李嘉图在给朋友的信中写道：

> 我希望自己永远保持诚实，遵从自己的信念，而不去讨好大人物和掌权者。

作为国会议员，大卫·李嘉图没有违背内心的信念。虽然他自己是一名地主，他还是一再投票反对维护富有地主利益的提案，他还曾投票支持会让自己失去国会席位的选举改革。[2]

我们今天所说的“经济学”，在19世纪的大部分时期内曾被称作“政治经济学”。当古典经济学家提到“政治经济学”时，他们指的是整个国家（政府体制）的经济学，区别于家庭的经济学，或现在被称

为“家庭经济学”的学科。“政治经济学”一词并不意味着经济学和政治学的合并，后来有些人曾使用这个词来表达这种意思。

经济学原理并不是现成的，也不是在灵光一闪间迸发。相反，需要连续几代渊博而勤奋的思想家，摸索出对真实世界的经济活动的理解，逐步掌握对此进行系统研究的学术概念。如今初学者在一个星期内就能学会的供求分析，始于19世纪初的思想家——如大卫·李嘉图、托马斯·马尔萨斯（Thomas Malthus）和让·巴蒂斯特·萨伊（Jean-Baptiste Say）等的争论，并且花了至少一个世纪的时间才得以形成。

大卫·李嘉图在和他的朋友托马斯·马尔萨斯的一封信件中，讨论了当时的经济问题，李嘉图在1814年写道：“我有时怀疑我们对需求一词所指的意思并不相同。”他是对的，他们确实有不同的理解。[3]直到两人相继去世，又过了数十年，这个词才得到澄清并准确界定，与如今经济学家理解的相同。事后看来，这可能只是逻辑上的一小步，却是一个反复摸索的耗时过程，而创造并完善概念定义、清晰无误地表达思想观点，使人们能够用反对者赞同的方式探讨实质性的问题，这样做至少可以确定他们是在实质内容上有不同意见，而不至于陷入语义上的混淆。

## 萨伊定律

萨伊定律是经济学的基本概念之一，在19世纪初就曾受到激烈争论，而后在1936年由约翰·梅纳德·凯恩斯重新点燃。这一理论以法国经济学家让·巴蒂斯特·萨伊的名字命名，虽然其他经济学家对这一理论的发展也做出了贡献。刚开始，萨伊定律是一个相当简单的原理，但是经过它的提倡者和批评者在19世纪和20世纪的种种争论，萨伊定律的推理和扩展不断变得复杂。

从本质上说，萨伊定律回答了人们一直以来的一种普遍忧虑，即经济体不断增加的产出会超过人们的购买能力，从而导致商品滞销和工人失业。在让·巴蒂斯特·萨伊以前的时代，人们就表达了这种忧虑，在萨伊之后的时代，这种忧虑仍然存在。正如我们在第16章中提到的，20世纪60年代的一位畅销作家曾提出警告，“生活中的基本物资、福利设施和装饰品有可能过剩，并带来危险”，甚至成为“一个重大的国家问题”。从最基本的意义上来说，萨伊定律指出，生产输出以及生产中获得的用于购买这些产品输出的实际收入，在整个过程中并不是相互独立的。因此，不论一个国家的产出是大是小，生产带来的收入都足以购买这些产出。萨伊定律常常被表述成如下命题：“供给创造其自身的需求。”换句话说，一个经济体能生产并购买多少产出，并没有内在限制。

萨伊自己曾经问道：“若非如此，如今在法国买卖的商品，怎么可能是在查尔斯五世的无道统治时期的五六倍呢？”甚至在此之前，一位重农主义者就曾表达过类似的观点，即总需求“没有已知的上限”。当然，这并没有排除如下可能性，即在特定时期，消费者或投资者可能选择不去行使他们能力范围内的总需求。萨伊定律排除了反复流行的恐慌观念：随着现代工业的发展，产出的快速增长将变得过于巨大，人们将没有能力购买所有的产出。

正如思想史上经常发生的，一个最初非常简单的概念，由于倡导者在许多方向上的扩展和反对者的众多争议，含义变得扭曲含混——即使两方的经济学家（包括19世纪初几乎所有的杰出经济学家）都是认真而博学的思想家，而且相互之间只讨论过往情况。造成这种情况的原因部分在于，经济学尚未得到足够发展，他们所谈论的术语（如“需求”）还不具有所有人一致同意的严格定义。[4]不论后来的学生认为严格定义的过程是多么单调乏味，经济学的历史（以及其他领

域的历史）痛苦而清晰地表明，在试图讨论实质性问题时，若讨论的各方没有清晰明确的术语来代表相同的含义，将会带来混乱的结果。

## 现代经济学

现在，我们看到经济学是与学术部门、学术期刊和美国经济学会这类专业组织联系在一起的一门专业。但是，从历史角度来衡量，这些都是很晚才发展起来的。

经济学经过了几个世纪才发展成为一门独立学科，从亚里士多德到大卫·休谟的众多哲学家都留下了有关经济问题的著作，托马斯·阿奎那这样的神学家，以及詹姆斯·斯图亚特爵士这样的贵族成员，也都对此有过著述。但是，即使一些作家开始专门研究经济学，他们也并没有立刻以经济学家作为职业。亚当·斯密是一位哲学教授，因《道德情操论》（*Theory of Moral Sentiments*）而声名鹊起，直到20年后，才完成了令他名垂青史的《国富论》。当大卫·李嘉图著书立说，成为当时主要的经济学家时，他是一位独立且富有的退休股票经纪人。托马斯·R.马尔萨斯在1805年被委任为历史和政治经济学教授，是英国乃至全世界首位学术经济学家。当时，世界上杰出的经济学家大部分都在英国，并且一直到19世纪末都是如此。

除了托马斯·R．马尔萨斯，19世纪上半叶英国大多数杰出经济学家的大部分收入并不是来源于教授经济学知识，或是撰写经济学方面的书。那时的经济学是一个专业，但还不是职业。这个专业同样还不足以拥有自己的专业刊物。19世纪上半叶，有关经济学的大多数分析文章都刊载在那个时代的学术期刊上，如英国的《爱丁堡评论》（*Edinburgh Review*）、《评论季刊》（*Quarterly Review*）或《威斯敏斯特评论》（*Westminster Review*），法国的《百科评论》（*Revue Encyclopédique*）或《法律和政治经济学杂志》（*Annales de*

*Législation et d'Économie Politique*）。第一份经济学专业学术期刊是1886年首次在哈佛大学出版的《经济学季刊》（*Quarterly Journal of Economics*）。20世纪，许多国家都创办了专业的经济学杂志，为这些杂志写文章的人，大多数都是学术经济学家，于是，英国人、奥地利人和其他国家的经济学家也加入美国人之列，共同成为这一领域的领导者。1871年，哈佛大学任命了美国首位经济学教授，四年之后，这所大学还授予了美国第一个经济学博士学位。

1890年阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）的《经济学原理》（*Principles of Economics*）出版以来，经济学的表达方式越来越专业，教学上越来越倾向于使用图表和方程式，虽然纯粹的文字表述在今天仍没有完全消失。20世纪后半叶，在经济学中运用数学分析才开始在优秀的学术期刊和学术著作里取代纯粹的文字分析。虽然以数学为主的经济分析最早可以追溯到19世纪30年代的奥古斯丁·古诺，但是古诺的作品并未对他那个时代的主流经济学家产生影响，因此后人重新发现了他的许多观点，而在此之前奥古斯丁·古诺就像从来没有存在过一样。

“边际”革命

经济分析的发展在19世纪出现了一道分水岭，经济学家普遍接受了基于消费者需求，而不是仅仅基于生产者成本的价格理论。这不仅是价格理论的革命，更是将新概念和新的分析方法引入经济学其他分支的革命。

在决定最终产出的价格时，古典经济学将劳动和其他投入的数量当成关键因素。卡尔·马克思沿着这一思路走向逻辑的极端，提出了劳动剥削理论：劳动被看作财富的最终源泉，因此也是资本家和地主这样的非工人阶级获得收入和财富的最终来源。

虽然从亚当·斯密时代开始，英国就盛行生产成本价值理论，但是在欧洲大陆盛行的却是完全不同的理论，价值由商品对消费者的效用决定，而效用决定了消费者的需求。然而，亚当·斯密对这一理论驳斥道，水明显比钻石有用，没有水人就无法存活，许多人没有钻石仍然能够活下去，然而钻石的售价却比水高得多。19世纪70年代，奥地利的卡尔·门格尔（Carl Menger）和英国的 W．斯坦利·杰文斯（W. Stanley Jevons）提出了一个新观念，他们都认为价格基于商品对消费者的效用。而且，更重要的是，他们完善并清晰地界定了争论所用的术语，将这一新概念引入一般经济学中。

亚当·斯密所比较的，是水的总效用和钻石的总效用。换句话说，他提出的问题是：对我们来说，没有水和没有钻石，哪种情况更糟糕。从这个意义上，水的总效用明显要比钻石的总效用大得多，因为水关乎生死存亡。但是门格尔和杰文斯却以一种新的方式看待这一问题，并且这种方式也可以应用于价格理论之外的其他经济学分析之中。

首先，门格尔和杰文斯认为效用完全是主观的。也就是说，让第三方观察者判断某个物品比其他物品有用是毫无意义的，因为每个消费者的需求都是基于这个特定的消费者认为哪个更有用——而消费者的需求影响价格。更重要的是，即使是同一个消费者，根据消费者已经拥有的商品和服务数量的不同，效用也在不断变化。

卡尔·门格尔指出，维持生命必需的一定量的食物，对于每个人都有重大价值。除了为避免饿死而需要的一定量食物外，保持健康所必需的一些额外食物也是有价值的，虽然这一价值不如为避免死亡所必需的那些食物价值高，纯粹为了享受而享用的食物也具有一些价值。但是，最终“对食物的需要会被完全满足，再多摄入哪怕一口食物，也无益于维持生命，或保持健康，同样也不会给消费者带来快乐”。

总之，对门格尔和杰文斯来说，重要的是增量效用，阿尔弗雷德·马歇尔后来称之为消费额外的一单位物品带来的“边际”效用。

回到亚当·斯密关于水和钻石的例子，获得额外一加仑水的增量或边际效用，与额外一克拉钻石的边际效用之间的相对关系才是最重要的。由于大多数人已经拥有足够的水，所以额外的一克拉钻石的边际效用将更大，这也解释了为什么一克拉钻石的售价比一加仑水的价格高。这一理论结束了英国的生产成本价值理论与欧洲大陆的效用理论之间的分歧，因为两方经济学家，以及世界上其他地区的经济学家都接受了边际效用价值理论。

奥地利的卡尔·门格尔在1871年的著作《经济学原理》（*Principles of Economics*）中论述了边际效用理论，与此同时，英国的 W．斯坦利·杰文斯的著作《政治经济学理论》（*The Theory of Political Economy*）也做了相同的分析，得出了相同的结论。并且，杰文斯还知道如何用图表和微分将增量效用的概念简单地表示出来，使得他的论点比门格尔的纯粹文字表述更加直观清晰，逻辑上也更严谨。这也为将增量或边际概念扩展到其他经济学分支，如生产理论或国际贸易理论，创造了条件，运用图表和方程式能够更加简洁而清楚地表达如规模经济或比较竞争等概念。

这一过程被形象地称为“边际革命”，标志着古典经济学家在方法和观念上的双重突破。边际革命推进了数学在经济学中的运用，例如用曲线以及微分来分析成本的变化率。然而，数学在理解新兴的效用价值理论时并不是必需的，卡尔·门格尔在他的《经济学原理》中就不曾使用一个图标或方程式。

虽然卡尔·门格尔和 W．斯坦利·杰文斯是经济学边际效用学派的创始人，是将边际概念一般化的先驱，但是将围绕这些新观念的各类经济学问题系统化并赋予它们基本形式，使它们得以用这种形式流传

至今日的，是阿尔弗雷德·马歇尔在1890年出版的不朽名著《经济学原理》（*Principles of Economics*）。杰文斯尤其致力于反驳价值一般取决于劳动或产品成本这种观点，他坚持认为问题的关键在于效用。然而，阿尔弗雷德·马歇尔指出：

我们讨论价值是由效用决定还是由生产成本决定，和讨论一块纸是由剪刀的上边裁还是由剪刀的下边裁是同样合理的。

换句话来说，价格是由供给（取决于生产成本）以及需求（取决于边际效用）共同决定的。阿尔弗雷德·马歇尔以不同的方式，协调了古典经济理论与后来的边际理论，形成了广为人知的新古典经济学。直到20世纪前半叶，他的《经济学原理》一直都是权威教科书，在他有生之年再版了8次。[5]

阿尔弗雷德·马歇尔能够将新的边际效用概念与古典经济学理论进行调和并不是多么令人惊奇的事情。马歇尔在数学上训练有素，通过阅读穆勒的《政治经济学原理》第一次接触了经济学。1876年，他称穆勒的著作为“大部分活着的英国经济学家都接受过这本书的指导”。在此之前，阿尔弗雷德·马歇尔还学习过哲学，并曾批评社会中的经济不平等现象，后来有人告诉他，在做这些判断之前，需要先了解经济学。学习完经济学后，他用一种新的视角审视周围环境，他保持着对穷人的关注，这促使他决定改变职业，成为一名经济学家。后来他指出，社会改革者需要的是“冷静的头脑”和“火热的内心”。在阿尔弗雷德·马歇尔决定要寻求何种职业时，他说道：“我越来越迫切地想要学习经济学，并希望用它来改善人类的福利水平。”

均衡理论

图表和方程式被越来越多地运用于经济学中，使得经济学家能够

更容易地阐释短缺和过剩如何影响价格波动这类情形；也有助于分析价格既不上升也不下降的状态，即所谓的“均衡”状态。此外，“均衡”概念也适用于价格之外的许多事物。例如，在一些特定企业，或整个行业、国民经济、国际贸易都可能实现均衡。

许多不了解经济学的人认为均衡状态不切合实际，因为它们看起来不同于观察到的现实世界情况。但是，这都不足为奇，因为不论是在经济上还是在其他领域，现实世界很少处于均衡状态。例如，虽然“水往低处流”，但并不意味着大西洋的水面就如同玻璃一样平滑。波浪和潮汐是海水达到水平的方式，瀑布也是一样，而一切总在运动中。均衡理论允许人们分析现实世界中处于非均衡状态的事物将会怎样运动。

类似地，医学院的学生多少都会学习健康的均衡状态下，身体各个部分的理想运行方式，但是身体各个部分并不总是在健康的均衡状态下良好运行，因为如果真是这样，就没有必要开办医学院了。换句话说，学习均衡的关键是，通过某种方式理解事物不均衡时会发生什么情况。

在经济学中，均衡概念不仅能够用来分析特定企业、行业或劳动力市场，还能用来分析整个经济。也就是说，不仅有均衡价格或均衡工资，也存在均衡的国民收入和国际贸易。分析特定市场的均衡和非均衡状态的研究被称为“微观经济学”；分析通货膨胀、失业或总收入波动等整个经济的变化的研究被称为“宏观经济学”。然而，这种简单的划分忽略了经济中的所有因素都是相互影响的这一事实。讽刺的是，两位曾在非市场经济体制的苏联生活过的经济学家，看出了市场经济的重要性，他们指出：“世界上所有物品的价格都相互关联，因此某一因素的微小变动，都会影响到其他无数的因素。”

例如，当美国联邦储备委员会为了降低通货膨胀的危险而提高贷

款利率时，可能会导致房价下跌、储蓄增加，以及汽车销量下降，并对整个经济的各个方面产生诸多其他影响。在现实中，追踪所有这些影响几乎是不可能的，即使是在理论上分析这些影响也非常具有挑战性，从事这些分析工作的一些经济学家还因此获得了诺贝尔奖。对这些复杂且相互依赖的关系的分析——不论是对微观经济，还是宏观经济——被称为“一般均衡”理论。熊彼特在《经济分析史》（*History of Economic Analysis*）中认为，“这种相互依赖无处不在”，是经济生活的“基本事实”。

一般均衡理论的标志性人物是法国经济学家里昂·瓦尔拉斯（Léon Walras，1834—1910），19世纪创立的这一经济学分支实际上就来自他的复杂联立方程式。早在18世纪，另一个法国人弗朗索瓦·魁奈将各种经济活动用线连接起来，组成复杂的交叉表，摸索出有关一般均衡的一些观点。卡尔·马克思在《资本论》第二卷中，同样列出了许多方程式来表明市场经济的某些部分是如何影响经济中的诸多其他部分的。换句话说，如同大多数发现者一样，瓦尔拉斯也有前辈，但他仍然是这一领域的标志性人物。

虽然一般均衡理论只有经济学专业的优秀学生才能研究透彻，但是它的一些实际意义每个人都能理解。这些意义非常重要，因为政治家常常提出一些他们要“解决”的经济“问题”，却根本不去注意他们的“解决措施”在整个经济中的震荡反响最终可能会消除“解决措施”的效果。

例如，对某些类型的贷款或所有贷款设置利率上限的法律，将减少贷款的发放数量，并改变能够获得贷款的人的类型（低收入者将越来越难获得贷款资格），还会影响公司债券的价格，以及已探明的自然资源储量等。[6]事实上，没有经济交易是孤立的，不论在那些想要对某些“问题”提出特定“解决方案”的人看来，它有多么孤立。

## 凯恩斯主义经济学

20世纪，经济学最突出的新进展是研究从繁荣到萧条时国民产出如何变化。20世纪30年代的大萧条给世界各国带来了悲惨的社会后果，而它带来的重大且持久的影响之一，就是经济学家一直在努力查明灾难发生的原因和方式，探究可以采取什么措施来预防它再次发生。[7]1936年约翰·梅纳德·凯恩斯出版的《就业、利息与货币通论》一书，是20世纪最著名、最有影响力的经济学著作。到20世纪中叶，它已经成为世界领先经济学专业中被广泛接受的正统观念——除了芝加哥大学和其他一些大学的经济学系，这些大学的雇员大多数是米尔顿·弗里德曼以及其他芝加哥学派经济学家的学生。

传统经济学关注的是具有多种用途的稀缺资源的分配问题，约翰·梅纳德·凯恩斯在此基础上又增加了当时的一个焦点问题，即包括劳动、资本等在内的国家资源有很大一部分根本没有得到利用。在凯恩斯写作《就业、利息与货币通论》时，即20世纪30年代大萧条时期，情况就是如此，当时许多企业的生产量要远低于正常的生产能力，而且有1/4的美国工人失业。

在写作这本巨著时，凯恩斯在给萧伯纳的一封信中提到：“我相信，我正在写作的这本经济学理论著作将会大大改变这个世界看待经济问题的方式，虽然可能不会立刻实现，但是十年后必将成真。”这两个预测被证明都是准确的。然而，美国当时的罗斯福新政是基于临时的决策，而不是像凯恩斯主义经济学那样系统的理论。但是，在经济学领域，凯恩斯的理论不仅取得了很大的成功，而且被广泛认为是正统经济学。

凯恩斯主义经济学不仅为总产出和就业的变化给出了经济学解释，而且也为政府实施干预恢复萧条经济提供了理论依据。与其等待

市场通过自身力量调整并恢复充分就业，凯恩斯主义认为政府支出可以用更小的副作用、更快的速度取得相同的效果。尽管凯恩斯及其追随者认识到政府支出会引发通货膨胀风险，尤其是当“充分就业”变成政府政策时，但是他们认为，这个风险是可接受且可控的，因为在大萧条期间，失业规模产生了变化。

1946年凯恩斯去世之后，后续的实证研究表明，政策制定者实际上可以在失业率和通货膨胀率之间做出选择，即“菲利普斯曲线”——为了纪念提出该理论的伦敦经济学院经济学家 A．W．菲利普斯（A.W. Phillips）而以其姓名命名。

后凯恩斯主义经济学

菲利普斯曲线可能是凯恩斯主义经济学鼎盛时期的标志。然而，芝加哥学派开始从理论和实证研究两方面，逐步瓦解一般凯恩斯理论，尤其是菲利普斯曲线。芝加哥学派的经济学家发现，市场一般要比凯恩斯主义者认为的更理性也更敏感，而政府在这两方面都更欠缺，至少从提高国家利益的意义上是如此，从抬高政治家权位的方面来看则不然。此时，经济学已变得非常专业化和数学化，以至于大多数人，甚至大多数经济学领域之外的学者，也难以理解杰出经济学学者的著作。人们所能看到的是，凯恩斯主义经济学的正统地位逐渐受到侵蚀，尤其是在20世纪70年代，通货膨胀和失业同时升高，削弱了菲利普斯曲线提出的概念，即政府可以在通货膨胀和失业之间权衡取舍。

1976年，芝加哥大学的米尔顿·弗里德曼教授获得诺贝尔经济学奖，标志着非凯恩斯主义和反凯恩斯主义的经济学家，如芝加哥学派的成员，不断获得更多的关注。20世纪的最后10年，诺贝尔经济学奖大都颁发给了芝加哥学派的成员，不论他们是在芝加哥大学，还是在

其他机构。然而，凯恩斯主义者的贡献并没有消失，因为，约翰·梅纳德·凯恩斯的许多观点见解如今已经成为所有学派经济学家进行思想交流的一部分。1965年12月31日发行的《时代》（*Time*）杂志在封面上刊登了约翰·梅纳德·凯恩斯的照片，这也是《时代》杂志第一次刊登已故之人的照片。杂志还随刊做了一篇报道：

> 《时代》杂志引用米尔顿·弗里德曼这位杰出非凯恩斯主义经济学家的话："如今我们都是凯恩斯主义者。"弗里德曼实际想说的是："如今我们都是凯恩斯主义者，那就没有凯恩斯主义者了。"这意味着，虽然每个人都吸收了凯恩斯的一些重要知识，但现在没有人完全相信这些了。

虽然经济学的历史很容易被当作提升和发展经济分析的数量及质量的一系列伟大思想家的历史，但是这些先驱者也鲜有创造出完美分析的。在许多领域中，先驱们的观点总是存在隔阂、模糊、错误及缺点，在经济学中也是如此。澄清、修整以及更加严谨地将这些伟人们所创造的知识系统化，需要众多其他人的大量工作，他们没有这些伟人的天赋，但是能在单个事物上看得比这些伟大的先驱更清楚。

例如，大卫·李嘉图在经济学史上是一位不折不扣的标志性人物，相比之下，与他同时代的塞缪尔·贝利（Samuel Bailey）却名不见经传，但是塞缪尔·贝利在分析李嘉图经济学时，在许多方面比大卫·李嘉图本人表述得还要清楚。同样，20世纪凯恩斯主义经济学在发展之初只有概念和定义，在约翰·梅纳德·凯恩斯的著作里并没有图表和方程式，其他杰出的经济学家将凯恩斯主义经济学的分析扩展成专业的学术著作，用凯恩斯本人都没有用过，也想象不到的方式在教科书里展示给学生。

# 经济学的作用

有关经济学历史的分析往往会涉及以下几个问题：（1）经济学是科学还是一组观点和思想偏见？（2）经济学思想是否反映了周围的环境和活动，它能随着环境和活动而改变吗？

## 科学分析

毫无疑问，经济学家作为个体，与数学家、物理学家等个体一样，有他们各自的喜好和偏见。但是，人们并不认为数学和物理仅仅是主观看法，或是有失偏颇的观念，这是因为这些学科都有广为接受的程序来检验和证明观点。正是由于个体科学家很可能抱有偏见，因此科学家们普遍都在寻求创建并达成一些无偏的科学方法和程序，用来制止或揭示个人偏见。

在经济学中，凯恩斯主义经济学家偏爱政府干预，而芝加哥大学的经济学家偏爱依靠市场，这些偏爱很可能影响他们对菲利普斯曲线等理论的分析和数据整理的最初反应。但是，凯恩斯主义经济学家和芝加哥学派经济学家在他们的专业著作中，使用的是同一套分析和实证程序，这一事实让他们能够随着时间的推移获得更多的数据，得到共同的结论，从而削弱菲利普斯曲线。

科学充满了争论，但是促使某一领域成为科学的，并不是对特定问题无意识的一致同意，而是在有足够数据时，被普遍接受并用于解决某一问题分歧的一组程序。爱因斯坦的相对论一开始并没有被大多数物理学家接受，而爱因斯坦也并不想在没有实证测试的情况下，让人接受这一理论。一次日食期间光线的运动，给他的理论提供了检验机会，意想不到的结果让其他科学家终于相信，爱因斯坦是对的。杰出的科学史学家托马斯·库恩（Thomas Kuhn）认为，相互矛盾的理论

不能在科学领域无限期共存，这一点将科学与其他领域区分开，当能够获得足够的数据时，某一种观点肯定会胜出，而其他的观点则会消失。

因此，燃素理论让位于氧气燃烧理论，托勒密天文学理论被哥白尼的太阳中心说所取代。然而，意识形态的历史与科学的历史截然不同。相互冲突的意识形态可以共存几个世纪，人们看不到甚至想象不出这些分歧的解决办法。[8]

科学家共享的不仅是对各种结果的认同，更重要的是谨慎严格地定义所使用，并在此术语基础上认同检验和验证结论的方法。在讨论流行的经济政策时，人们一般会使用“工资”这类松散的术语来表示完全不同的东西，诸如单位时间的工资水平、工人的总收入和每单位产出的劳动成本等，这都表明了在经济学中，定义是极其重要的。[9]正如第21章提到的，富裕国家的工资比第三世界国家的工人工资高，但是单位产出的劳动成本更低。

不论是科学还是经济学，用数学形式表述观点，比用大段文字表述更加简洁，其中的复杂关系也更容易理解，也使得观点的内涵更加清晰，缺陷更难隐藏。例如，1931年，芝加哥大学的雅各布·维纳（Jacob Viner）教授为一篇经济学学术论文做准备时——这篇论文具有重大的意义，并且在之后的几十年中不断重印——委托一名绘图员绘制他想要的某个复杂的成本曲线。绘图员回复说，这组曲线中有一条曲线不可能按照雅各布·维纳设定的这些特征绘制出来，而雅各布·维纳教授原本想要用它来阐明文章中的分析。

后来，雅各布·维纳教授意识到，他的要求“在技术上不可能的，在经济上也不合适”，因为在他的分析中，有一些假设与他的其他假设不相容。用数学表达这一观点时，缺陷十分明显，而在不精确的文字表述中，互不相容的假定则能够长期共存。

对谨慎定义的术语进行系统分析，以及用经验证据来对理论进行系统检测，在任何学科的科学研究中都是必要的组成部分。无疑，经济学自产生以来，在几个世纪中朝着科学的方向已经取得了不断的进步。然而，经济学也只是在拥有一些科学程序的意义上来说是一门科学。它还无法进行受控试验，经济学理论往往也缺乏科学所具备的精确性和可重复性。另一方面，在一些被公认为具有科学基础的领域里，也有一些学科无法进行受控试验，天文学就是一个例子，另一个例子是气象学。此外，这些领域之间的精确程度也各不相同。

例如，在天文学领域，几个世纪后的日食都能够被准确预测，甚至连发生的时间也能精确预测到秒；而气象学甚至无法准确地预测一周后的天气。

虽然没有人质疑天气预测中使用的物理学原理的科学性，但是各类因素的众多组合在特定时间、特定地点会如何相互作用具有不确定性，使得预报（**forecast**）具体某一天的天气相当困难，比预测（**predict**）所有因素汇集在一起时会如何相互作用更难。

如果气象学家提前知道从墨西哥湾向上移动一股暖湿气流遭遇从加拿大下来的一股干冷气流的时间，那么他就能够预测美国圣路易斯将有一定程度的降雨或降雪，因为这只是将物理学原理应用到特定的环境中。不确定的并不是这些原理，而是决定某时某地应该应用哪个原理的全部变量。

从科学上我们可以知道，干冷空气与暖湿空气相遇将不会有明媚的好天气。我们不知道的是，这些特定的气流会同时经过，还是按顺序经过，抑或根本不经过圣路易斯。需要针对它们是否会以当前的速度和方向继续向前移动来计算统计概率。

从本质上看，经济学非常类似于气象学。有历史记载以来，还未出现过政府在一年内将货币供给增加10倍，价格却不上涨的情况；也

不会有谁会设想发生这样的事情。价格管制将导致短缺、黑市以及产品质量下降、附加服务减少，不论是戴克里先统治下的罗马帝国、法国革命时期的巴黎，还是如今处于管制下的纽约住房市场，都会出现类似的情况。不论实施价格管制的对象是住房、食品，还是医疗服务领域，并没有根本的区别。

经济学家间的争论常常成为新闻，但是这并不意味着经济学领域没有公认的准则，就如同科学家之间的争论并不意味着化学或物理学没有公认的准则一样。在两种情况下，这些争论很少是关于预测既定环境下可能会发生什么，而是预测在一个有大量因素可以任意排列组合，以至于无法完全预测将会发生什么结果的环境中实际将会发生的概率。总之，这些争论的分歧往往不是针对所在领域的基本原理，而是纠结于所有这些趋势和条件将怎样结合，以及在特定环境下，应该应用哪个原理，或是哪个原理在这个环境中起支配作用。

## 假设和分析

针对经济学有许多反对意见，有人说经济学“过于简化”，还有人说它提出了过多的利己和功利的理性假设，也有人说经济学分析和预测背后的假设，并不是对现实世界的真实描述。

经济学“过于简化”的问题部分已经在第4章中予以解答。“过于简化”一词所暗含的意思是，某些解释不仅简单，而且过于简单。这其中存在着另一个问题：什么是太简单？如果实际情况正如这些解释的预测，很明显从它们的目的来看，这些解释并没有过于简单——尤其是如果事实并没有更复杂，或听起来更合理的解释没有准确预期事实。总之，某个特定解释是否过于简单是一个实证问题，不论一种解释表面上看起来如何合理、复杂或细致，我们都不能对它进行提前判断，只能在有确凿的证据检验预测结果之后，才能给出判断。[10]

有人试图通过表面的合理性判断一个理论的有效性，而不是看理论在实际测试中的表现。与此相关的一个批评是，经济学分析描述的人们思维方式和行动方式，与大多数人的并不相同。但是经济学最终要符合系统结果，而不是个人意图或个人行为。

处于意识形态两端的经济学家都理解这一点。卡尔·马克思曾说过，当技术进步降低生产成本时，资本家会降低产品价格，这并不是由于他们希望这样做，而是由于市场竞争迫使他们这样做。亚当·斯密也同样提到，竞争性市场经济的好处是“不存在”资本家的意愿。正如第4章提到的，卡尔·马克思的战友弗里德里希·恩格斯也曾说过：“每个人的意志都受到其他人的阻碍，最后将出现谁都不希望的结果。”经济学努力预测的正是最终会出现什么样的结果，而且成功与否取决于最终的结果，而不是经济学分析一开始看起来多么有道理。

偏见和分析

长久以来，个人偏见是经济学的另一个重要问题，也是对经济学科学地位的质疑。约瑟夫·A．熊彼特的《经济分析史》一书对经济学理解的广度和深度至今仍无与伦比，他在书中研究了个人偏见对经济分析产生的影响这一备受争议的问题。他发现，从亚当·斯密到卡尔·马克思，经济学家普遍都有意识形态偏见，但他也总结道，这些偏见对经济学家的分析性著作产生的影响非常小，他们的著作有别于具有意识形态的评论和宣传。

熊彼特还在一篇发表在学术杂志上的文章中，特别谈到了亚当·斯密：“在亚当·斯密的例子中，有趣的并不是不存在意识形态的偏见，而是意识形态偏见的无害化。”

在熊彼特看来，亚当·斯密针对商人难以释怀的负面印象就是意识形态偏见，它源于亚当·斯密“不属于商人阶级”的家庭背景，以及他致

力于对“相同背景知识分子”著作的研究。但是，就他所从事的“良好的事实性与分析性教学”而言，“所有这些意识形态，不论多么强烈，都没有给他的科学成就带来多大损害”。同样地，马克思眼中的理想社会进程，在他学习经济学之前就已经形成。但是，“随着他的研究日臻成熟，马克思不仅增加了很多中立的科学研究，还增加了一些反对的观点”，即使马克思继续使用“辱骂性的措辞也不会减弱他论点中的科学元素”。讽刺的是，马克思对商人的看法与亚当·斯密并不完全相悖。[11]

依据熊彼特的观点，“科学本身并不是要我们放弃自己的价值判断，或放弃提倡某些利益的主张”。他更直白地说，“提倡并不意味着撒谎”，虽然有时候意识形态会“升华”成“不受别人观点”影响的“信条”。但是，科学领域的标志之一是“程序规则”，据此可以通过分析来“消除意识形态方面的错误”。此外，明白自己要“构想、捍卫和批判的东西”能够推动实际工作和分析工作，即使这个过程有时会受到意识形态的干扰。因此“尽管由于自身的意识形态，我们进展缓慢，但是若没有它们，我们也许就不会取得任何进步”。

事件和思想

经济学影响事件吗？事件影响经济学吗？简短来说，这两个问题的回答都是肯定的，但是唯一有意义的问题是：在多大程度上，并以哪种方式影响？约翰·梅纳德·凯恩斯对第一个问题是这样回答的：

……经济学家以及政治哲学家之思想，其力量之大，往往出乎常人意料。事实上统治世界者，就只是这些思想而已。许多实行家自以为不受任何学理之影响，却往往当了某个已故经济学家之奴隶。狂人执政，自以为得天启示，实则其狂想之来，乃得自若干年之前的某个

学人。我很确信，既得利益之势力，未免被人过分夸大，实在远不如思想之逐渐侵蚀力之大。[12]

换句话说，经济学家对事件进程的影响，并不是通过直接影响某个时期的掌权者来实现的；而是形成某些普遍的信念和态度，为舆论制造者的思考和政治家的行动提供环境。在这层意思上，被亚当·斯密所创造的经济学理论批判了几个世纪之后，重商主义者仍然影响着当今世界的观点和态度。

经济学是否由事件塑造，这个问题存在着更大的争议。过去，人们普遍认为思想观念来自周围的环境和事件，经济学思想也不例外。毫无疑问，现实世界中，某些事物引发人们思考经济学思想，正如科学和数学等其他领域中的情况。在古埃及，尼罗河沿岸反复暴发洪水，模糊了田地的界限，于是重新丈量土地的需要激发了三角学的发展。

除了这种影响。如果有人相信20世纪30年代大萧条催生了凯恩斯主义经济学，那么他们也会认为事件带来的影响更加迅速，也更直接。但是，即便大萧条激发了凯恩斯的思维，并促使世界各地的经济学家广泛接受他的思想，在历史上经济学的这种演化方式是否典型？其他领域的思想的历史演进又是如何呢？

当牛顿提出万有引力定律，从天上掉下来更多东西了吗，还是这些东西的掉落带来了更多的社会问题？当然，在亚当·斯密写作《国富论》时，并没有更多的自由市场，《国富论》提倡更自由的市场，正是出于斯密对当时流行的各种政府干预所带来恶果的不满。[13]19世纪，经济学完成了从生产成本决定价格的理论向消费者需求决定价格的理论的重大转变，这并不是因为生产成本或消费者需求产生了变化所致，而是来自一种不可预测的新的理性洞见，用来解决当时经济理

论的模糊不清、前后矛盾。至于萧条，在20世纪30年代之前，已经经历了多次经济萧条，但从来没有产生过一个凯恩斯。

诺贝尔经济学奖得主乔治·斯蒂格勒指出，现实世界中的重大事件可能并不会引发知识的变迁，他指出："战争可以毁灭一片大陆，或毁掉一代人，却不可能激发新的理论问题。"在过去的几个世纪里，发生了许多次跨越不同大陆的战争，并带来了毁坏和破坏，在这样的残酷现实中，已经不存在需要理智面对的新事物了，即使身处重大灾难。

不论起源于何处，影响力有多大，或受到外部事件的何种影响，经济学终究是一门研究人类处境的一个持久的部分的学问。它的价值取决于它在多大程度上有助于我们理解人类所处的某些条件，包括具有多种用途的稀缺资源的配置。不幸的是，经济学专业中的知识很少被普通市民或投票人所理解掌握，如果大多数人对经济学的理解都达到一个世纪以前阿尔弗雷德·马歇尔或两个世纪以前大卫·李嘉图对经济学的理解程度，那么人们就不会容忍政客们自作主张去做的一些事情。

至于经济学家今天的成就，在专业内也存在着非常不同的评价。经济学一直被人称为"沉闷的科学"，这些人不满于经济学家总是揭穿那些看似大有可为的社会理论和政策建议，而且经济学家总是认为它们将事与愿违。然而，凯恩斯的经济理论提出政府干预可发挥积极作用，在此之后，人们感到经济学能够在许多方面做得更多，而不是仅仅给某些问题提供真知灼见，或针对规模过大而欠缜密的政策提出警告。20世纪60年代，有些凯恩斯主义经济学家认为，他们有能力对经济做出"微调"。这一派的代表人物之一是沃尔特·赫勒（Walter Heller），他当时是约翰·F．肯尼迪总统任下的经济顾问委员会的主席，他曾提出：

经济学在20世纪60年代已经趋于成熟……联邦政府担负着维持国家经济稳定与增长的首要责任。我们终于能够挣开束缚，使用财政和货币政策积极寻求这些目标了……总统愈发依赖经济学家，随之而来的是政界及民众都普遍相信现代经济学将不负众望。

20世纪70年代失业率与通货膨胀率同时攀升的情况却给了凯恩斯主义经济学狠狠一击，也给政府能够微调经济的想法带来了严重的打击。针对沃尔特·赫勒的上述说法，米尔顿·弗里德曼表达了截然相反的观点：

我们这个时代的一个主要问题是，人们已经开始期待政策产生它们并不能产生的结果……近年来，我们经济学家给整个社会，特别是经济学专业造成了巨大的伤害，因为我们做出了能力范围之外的承诺。我们由此怂恿政治家做出不切实际的许诺，给大众灌输了不切实际的期望，并由于现实结果达不到经济学家的承诺而引发广泛的不满。

---

[1] 关于此点，详见本人*On Classical Economics*一书的第34至42页。

[2] 但是，不论他在行动中体现了多少道德准则，大卫·李嘉图“不屑于说那种所费甚少而所得异常之多的甜言蜜语”。见约瑟夫·A．熊彼特著：《经济分析史》（第二卷），北京：商务印书馆，1992年，第143页。

[3] 读者要探究对此区别的澄清情况，可进一步阅读本人*On Classical Economics*一书的第69至71页。

[4] 有关这些争论的更深入的讨论，可以参考本人的*On Classical Economics*第23～34页。

[5] 1958至1959年我在哥伦比亚大学上研究生时，马歇尔的《经济学原理》仍被用作经济学教科书。

[6] 本书第13章对此进行了讨论。

[7] 约翰·梅纳德·凯恩斯在1930年写道：“这个世界慢慢地认识到，今年我们正生活在现代历史上最大经济灾难的阴影之下。”约翰·梅纳德·凯恩斯著：《劝说集》，北京，商务印书馆，1962年，第135页。

[8] 这一主题在本人*A Conflict of Visions*中有深入的探讨。

[9] 正如我们在第17章了解到的，20世纪30年代大萧条期间，轮流执政的两党政治家试图维持单位时间的高工资水平，以此来保持工人的“购买力”，而工人的购买力实际上取决于工人的总收入。但是，不论是凯恩斯主义经济学家，还是非凯恩斯主义经济学家，都明白雇用的工人人数会受到单位时间工资水平的影响，因此更高的工资水平可能意味着就业人数的减少。一些人因此失去收入，这就降低了购买力。在讨论国际贸易时，经常出现的谬误是拥有高“工资”（即单位时间的工资水平）的国家，无法与拥有低“工资”的国家竞争，理由是基于高工资国家有更高生产成本这一假设。

[10] 经济学家奥利·阿申费尔特（Orley Ashenfelter）说，他既不用品尝葡萄酒，也不用参考葡萄酒鉴赏师的意见，只要针对生产葡萄酒所用的葡萄，通过这些葡萄生长季节天气状况的有关数据就可以预测葡萄酒的价格。这一言论着实让那些葡萄酒鉴赏师大吃了一惊。

而结果表明，按他的方法预测的价格，要比葡萄酒鉴赏师的预测更准确。

[11] 马克思在《资本论》中写道：“我绝不用玫瑰色描写资本家和地主的面貌。不过这里涉及的人，只是经济范畴的人格化，是一定的阶级关系和利益的承担者……不管个人在主观上怎样超脱各种关系，他在社会意义上总是这些关系的产物。同其他任何观点比起来，我的观点是更不能要求个人对这些关系负责的。”和许多其他的左派人士不同，马克思并不认为资本家控制着经济，相反他认为：“自由竞争会把资本主义生产的内在规律，当作外部的强制规律，而对每个资本家发挥作用。”

[12] 引自凯恩斯著，徐毓枬译：《就业利息和货币通论》，北京，商务印书馆，1997年。

[13] 没有人会特意写一本900多页的书来表达他对周遭境遇是多么满意。

# 第27章
## 最后一点想法

在我们意识到自己所做的许多事情都十分愚蠢之前，我们不会变得更聪明。

——F. A. 哈耶克

有时候，整体会大于各部分之和。通过本书，你除了能够了解价格、投资或国际贸易等知识，可能还学会了对媒体、政治家和其他人大量使用的粉饰词汇和模糊用语保持普遍的怀疑。

你可能不会再不加批判地接受关于“富人”和“穷人”的语言表述和统计数字。你也不会再疑惑于实施租金管制的地方为什么同时存在住房短缺，或是为什么努力控制食品价格，却往往导致饥饿和饥荒。

然而，经济谬论是列举不完的，因为人类丰富的想象力几乎不受限制。当我们还在驳斥旧的谬误时，又有新的谬论被有意无意地构想出来。我们所能的做的只有揭露一些较普遍的错误，并促使人们形成超越情感诉求的怀疑精神和分析方法，因为正是这些情感因素在政治上和媒体中，造成了大量有害甚至危险的经济谬误。

其中就包括更谨慎地使用和定义文字，如此一来，人们就不会再因为混淆单位时间的高工资水平与单位产出的高劳动成本，而认同高工资国家无法在国际贸易中与低工资国家竞争这样的表述。类似的迷惑还包括单位收入税率与政府的税收总收入，这些混淆使得任何试图

理性探讨税收政策的努力都付诸东流。

存在众多经济谬误的原因可以概括为以下三个方面：（1）将经济看作一组零和交易；（2）忽视竞争在市场中的作用；（3）没有考虑超出某一政策初始结果之外的其他情况。

如果在经济交易中，只有一方受损，另一方才能获益，那么认为通过政府干预来改变交易条款，会对某一方（如房客和雇员）带来净利益是可以理解的。但是，如果经济交易对双方都有利，那么改变交易条款偏袒某一方，往往会减弱另一方参与交易的意愿。在一个正和交易的世界中，不难理解为什么租金管制法会导致住房短缺，最低工资法会增加失业。很少有人会明确地指出经济交易只对一个交易方有利，但是许多谬误之所以一直存在，正是因为人们不愿阐明（即使是向他们自己）被隐藏起来的假设。

真正因为愚蠢而无法将事情想清楚的人很少。人们常常懒得去思考问题，于是即使是非常聪明的人，也可能得出站不住脚的结论。如果不用大脑去思考，那么他们的脑力就没有意义。

忽略竞争在自由市场经济中发挥中心作用的人，常常也不说明他们的假设前提。中央计划吸引人的地方在于，它似乎能够替代不受控的市场中那些混乱且不协调的行为——尤其是在中央计划还没有付诸实践，后果还未明确的时候。

还有很多人相信，工会仅仅通过减少一个行业中的投资者能够获得的收入份额，就可以增加工人们在这个行业中的收入份额。但是，这种想法忽视了投资的竞争性，投资会被回报率更高的行业吸引，并从较低回报率的行业撤出，从而改变这些行业中的就业前景。只要一个行业中同时存在工会公司与非工会公司的竞争，比如美国汽车制造业中，常常会看到通用汽车公司大幅削减在职职工人数，而同一时间丰田公司却在增加美国工厂的雇员人数。

惰于思考还有一个特例，那就是不考虑政府政策等经济决策的初始结果之外的事情。限制外国钢铁进口到美国，确实可以保护美国钢铁行业的就业，但是会影响到美国其他行业产品的价格和销售量，高价格的美国钢铁造成的失业，比钢铁行业保留的就业岗位还要多。所有这些都不是多么复杂的事情，只要我们静下来思考。当然，比起本章中所举的几个特例以及全书的其他例子，理解它们所阐明的经济学原理更重要。

许多困惑都是源于人们根据政策声称的目标来判断经济政策，而不是它们带来的激励。例如，战时许多本来用于生产民用产品的资源被军队占用，这种情况下人们通常普遍认可要确保让人民大众，尤其是低收入者，能够得到食物等基本物品。但是，价格管制的对象很可能是面包和黄油，而不是香槟和鱼子酱。当我们仅仅考察政策目标和初始结果时，不论这种想法看起来多么正确，随着我们跟踪政策带来的激励，观察到它们引发的影响，情况将完全不同。

如果相较自由市场上由供给和需求决定的价格，面包和黄油的售价保持在更低水平，那么面包和黄油的生产者的利润率最终就会低于香槟和鱼子酱的生产者的利润率，因为人们并不认为后一类产品是必不可少的，所以它们的生产者仍然能够自由地按“人们能承受的最高价”收费。所有的生产者都在竞争劳动力和其他稀缺资源，较高的利润率使香槟和鱼子酱的生产者，能够获得比原本在没有价格管制的自由市场上可获得的更多的资源，而这都是以面包和黄油的生产者的利益损失为代价。资源从面包和黄油生产者手中转移给了香槟和鱼子酱的生产者，如果我们没有考虑经济政策初始结果以外的情况，就注意不到这些。基于同样的原因，租金管制往往会将用于建设面向中等收入人群的普通住房的资源，转移到建设富人的豪华住宅。

经济学原理的重要性，超越了我们大多数人认为的经济学范畴。

例如，担心石油、铁矿或其他自然资源枯竭的人，常常认为他们讨论的是地球物质的存量。但是，这些“已探明储量”的资源数据，更多的是告诉我们勘探的成本以及投资利润率，而不是地球上还剩下多少资源，若你意识到这一点，就会对资源枯竭的假想改观。如果不知道物质资源能够开采提炼的数量和成本，储量有多少并不一定是重要的。

许多通常不被认为具有经济属性的决策，实际上可能会产生严重的经济后果。例如，一些社区可能会限制当地建筑物的高度，却没有考虑带来的经济影响，它将导致房租的大幅上涨。[1]诸如此类的问题从表面上看与经济学没有交集，但是在理解经济学的基本原理之后，我们就可以用截然不同的视角来看待它们。

区分政策目标和政策激励的重要性，比本书讨论的任何具体问题都要大，甚至实际上要超过整个经济学。构建一个美好的目标，是再容易不过的事情。20世纪30年代大萧条时期，“颁行法律来减轻人民和帝国的痛苦”赋予了阿道夫·希特勒独裁权力，而希特勒给德国人（以及很多其他人）带来的痛苦却史无前例。

我们必须要对任何目标保持怀疑：在这个目标的名义下，将会发生哪些具体的事情？某项立法或政策鼓励什么、惩罚什么？它施加的约束又是什么？展望未来，这些激励和约束可能会产生什么后果？回顾过往，类似的激励和约束在历史的其他时空产生过哪些后果？正如杰出的英国历史学家保罗·约翰逊（Paul Johnson）所言：

> 对于当代人的傲慢，研究历史是一剂强大的解毒剂。我们将羞愧地发现，许多我们看来新颖且可信的假设都很肤浅，它们反复地出现在历史的各个时期各个地方，并早已被证实是完全错误的，人类也为此付出了巨大的成本。

我们已经见证了这种巨大的代价。俄罗斯尽管拥有欧洲大陆最肥

沃的农田，它的人民却在忍饥挨饿；纽约有大量的空屋门窗被钉上木板，而寒冷冬夜里有些人只能露宿街头，虽然这些空屋能够容纳所有露宿街头的人。

在各个国家、各个历史时期，已经产生不良后果甚至灾难性后果的诸多经济政策展露了政策制定者的愚蠢——对于民主国家，则表明了投票支持这些政策的人是多么愚蠢。但是情况并非必然如此。虽然理解这些问题需要运用的经济分析不难掌握，但是人们必须先静下来，在经济学框架里思考它们。若是不能停下来透彻思考，那么人们是天才还是白痴就无关紧要了，因为他们的思维质量本身就是个问题。

除了激励和约束作用之外，我们的另一个中心议题是知识的作用。在自由市场经济中，数十亿美元的大型公司可能对环境变化及其影响的了解和掌握程度都落后于新兴对手，并因此从顶峰跌至谷底，甚至有一些公司一路狂跌至破产消亡。

事实虽然重要，但理解这些事实的含义更重要，这一点我们可以通过理解经济学达到。例如，伊士曼柯达公司在一个多世纪的时间里一直是国际摄影工业的巨头，却被数码相机的崛起击垮，柯达公司的众多产品建立在已经过时的胶片技术之上，而它们的市场受到了数码相机的冲击。然而，柯达公司缺乏的并不是关于数码相机的知识（数码相机正是由柯达公司发明的），而是未能看出这项新技术的含义以及其他公司开发这项技术的潜能，正是这些公司迫使柯达走向破产。这些其他公司不仅包括尼康、佳能等传统的相机制造商，还有摄影工业以外的公司，如索尼和三星，它们也开始涉足数码相机生产。

重要的并不是摄影行业或其他行业中的某家公司战胜了某个对手，而是知识与洞察力在市场竞争中的决定性作用。公众能够从中获益，是因为企业基于对当时当地的经济现实更准确的理解做出了商业

决策，并存活了下来，具有替代用途的稀缺资源在这些企业中也得到了更有效地使用。

在中央计划经济体中，计划者要设定数百万个价格，并让这些价格对环境的诸多不可预知的变化做出反应，这根本就是不可能完成的任务。他们不断失败一点都不令人惊奇。奇怪的是有人竟相信他们能够成功——因为要成功地安排价格，某个地方的某一群人需要使用并掌握的知识是海量的。

在市场经济中，知识和洞察力具有决定性的优势，即使这些知识和洞察力是由生长于贫困中的人掌握，如詹姆斯·卡什·彭尼或伍尔沃斯。有些经济体依赖于一小部分以出身或意识形态划分的精英的思想，我们能看到为什么市场经济国家往往比它们表现得更加出色。虽然市场经济常常被看作金钱经济，但它更应该被看作知识经济，因为我们常常可以看到，金钱追随着有用的新思想、新技术和新组织方式，即使这些创新是由本来没有钱的人实现的，亨利·福特、托马斯·爱迪生、大卫·帕卡德（David　Packard）等，这些人并不是天生的有钱人。在资本主义制度下，资本往往是可获得的，但不论在何种经济制度下，知识和洞察力都是稀少且珍贵的。

我们不能仅仅把知识设想成是知识分子和学者所关注的那类信息。我们也不能像著名学者、牛津大学贝利奥尔学院院长本杰明·乔伊特（Benjamin Jowett）那样，他在一首诗中写道：

> 我的名字是本杰明・乔伊特
> 所有的知识我都知晓
> 我是这个学院的院长
> 我不知道的就不是知识

事实上，知识分子还有很多不知道的知识，并且这些知识对经济

体系的运作至关重要。我们很容易蔑视那些非常具体、十分平凡的知识及它们的含义，但是它们在经济上往往具有决定性的作用，例如人们会问：“煎个汉堡包需要多少知识？”麦当劳能够在世界各地拥有成千上万家专营店，成为一家价值数十亿美元的公司，这并不是没有原因，它有那么多的对手为了同一个目标拼命努力却没有成功，而且其中一些对手甚至无法获取足够的收入把企业办下去。研究过这家特许经营连锁店历史[2]的人都会惊讶于它运用的大量细节性知识、洞察力、组织和技术创新、财务应变能力、全力以赴以及巨大牺牲，这些知识将麦当劳从销售品种有限的普通食品小店，变成了在经济上取得巨大成功的大型公司。

麦当劳并非独一无二。所有企业，从西尔斯到英特尔、从本田到美洲银行，都是从卑微的起点出发，通过努力拼搏，最终获得财富和保障。在这些例子中，正是多年里构建的知识和洞察力（人力资本），最终吸引了金融资本，从而使理想变成了现实。另一个方面，在缺乏可靠的产权法的国家，金融资金的流动非常困难，底层的人更是缺乏获得所需资金的途径，没有钱来支持他们创业。更重要的是，这些被扼杀的企业家，本可以为国家经济增长做出贡献，而整个社会则失去了本来可以得到的利益。

成功只是自由市场经济的一部分，失败同样重要，虽然很少有人愿意谈论失败，更没有人希望经历失败。同样的资源——不论是土地、劳动、钢铁还是石油——可以被不同的企业和不同的行业用于生产不同的产品，要让成功的想法变为现实，唯一方式就是将资源从不成功的用途或已经过时的用途转移出来。经济学并不是关于“双赢”选择的学科，常常涉及痛苦的抉择，要对具有多种用途的稀缺资源进行分配。成功和失败并不是相互孤立的幸运与不幸，而是同一过程不可分割的部分。

所有的经济制度，不论是社会主义、资本主义、封建主义还是其他，本质上都是协调商品与服务生产和分配的方式，不论效率是高还是低，是出于自愿还是非自愿。个人或群体自然地都希望自己在这个过程中的贡献能得到更多的回报，但是他们的抱怨或冲突只是余兴节目，真正的大事件是所有人共同努力，制造赖以生存的产出。不公平的比较与互相残杀的斗争只是社会闹剧，却成为媒体、政治以及部分知识分子的命脉。

通过将合作性的活动——不论是雇主与雇员关系，还是国际贸易或其他合作——描述成零和竞争，拥有权力的人用文字或法律将他们的错误观念强加于人，并引致更糟糕的负和博弈。如今，一个既没有知识又没有金钱的年轻人会发现，几乎不可能通过长时间无薪工作，来得到对未来职业至关重要的知识；但是在过去，很多人都能够这样做，包括伍尔沃斯，他通过这种方式脱贫致富，并成为那个时代的零售业巨头之一。

那些持有零和思维的人，将产权仅仅看作富人的特权，而富人削弱、破坏了这种权利，并使第三世界中的穷人无法在现实中得到产权，进而剥夺了这些穷人脱贫致富的机制。然而在不同时期、不同地方，同样贫穷的人正是通过这种机制富裕起来的。

不论经济学多么有助于理解诸多问题，它都不可能带来感情上的满足，媒体和政治经常对问题进行更个性化或者戏剧化的描述，但经济学做不到。枯燥的实证问题很少能够像政治运动或道德宣判那样激动人心。但是，如果我们真正关心众人福祉，而不仅是让人兴奋的事物或自身的道德优越感，那么就必须探讨实证问题。这里面最重要的区别可能就是，说得好听和做事实效。对于政治和道德宣讲而言，前者就足矣；但是对于社会大众，特别是穷人，要改善他们的经济状况，说起来动听远远不够。对于那些愿意静下来思考的人，希望本书

能为他们提供一些工具，使他们能够从逻辑推论和经验结果上来评估政策和提案。

如果能对实现这一目标有所裨益，那么本书就算成功地完成了使命。

---

[1] 若是法律禁止建设10层的公寓楼，那么同一地块上的5层公寓楼，每间公寓平摊的成本就会更高，因为住户人数是前者的一半，土地成本必须通过更高的租金才能收回，而这时的土地成本比在其他地方修建同样建筑耗费的成本更高。

[2] 可参阅约翰·F. 勒夫（John F. Love）所著的*McDonald’s: Behind the Arches*。

# 检验你的经济学知识

括号里标注的页码能够帮助你在书中找到答案。

## 第一部分 价格与市场

1.存不存在没有短缺的稀缺，或没有稀缺的短缺。用案例解释。（36页，44～45页）

2.如果决策不涉及金钱，它还是不是一个经济决策？为什么？（6～7页）

3.社会中能够既存在饥荒，又存在食物过剩吗？为什么？（51～52页）

4.在一个非常短的时期内，新房还来不及建好，而住宅突然不再短缺，并且人们都能找到空余的房屋或公寓，这个时候可能发生了什么？长远来看，将会发生什么？（37页）

5.下面哪一项是（或不是）由商品最高价格管制引起的？

a.商品供给量；

b.商品需求量；

c.商品质量；

d.黑市；

e.囤积；

f.与商品有关的附加服务；

g.资源配置的效率。

解释每一个选项。（a：39~42页；b：37~39页；c:46~50页；d：47~48页，50页；e：45~46页；f：40页；g：49~50页，61~62页）

6.建造普通住宅和建造豪宅都会用到相同的资源，比如砖块、水管和建筑劳动力。房租管制法通过后，这些资源将会如何在普通住宅和豪宅之间分配？（41页，44页）

7.在低收入社区，价格通常是高还是低？包括借款利息率和现金薪酬的成本。（63~65页）

8.当一个政府机构或政府项目产生了与预期相反的结果，是不是标志着掌管这个机构或项目的人不理性或不称职呢？用案例解释。（67~68页）

9.我们都认为某些事比其他事更重要。为什么官方的政府政策设立“国家重大事务”就有问题呢？（73~74页）

10.我们倾向于认为成本是为某物支付的金钱。但是，这是不是意味着不使用金钱的原始社会就不存在成本呢？或者，当人们集体生产所需的商品、提供所需的服务，却不相互收费，这样的现代合作社会是不是也不存在成本呢？（21页，27页）

11.房租管制如何影响每间公寓的居住人数，以及同一个人租住同一间公寓的平均时间？（37~39页）

12.回顾苏联时期，政府拥有并运营经济中的大部分企业。大部分价格由中央计划者设定，而不是取决于需求，苏联企业的成败主要取决于是否完成中央计划者设定的量化生产目标。这样的生产安排将会产生哪些不同于市场经济的结果？详细列出 5 条。（18页，21~22页，26页，67页，68~69页）

13.纸的需求如何影响棒球棒的价格？奶酪的需求又如何影响捕

手手套的价格？（19页）

14.为什么价格管制更有可能引发汽油短缺，而不是草莓短缺呢？（46页）

15.房租管制如何影响房屋质量和房屋的平均房龄？（39~40页）

## 第二部分 工业与商业

1.为什么一家大公司要给一位完全失败，并且把公司从盈利拖向损失的管理人员支付数百万美元的解雇费呢？（43页）

2.为什么丰田汽车公司只保留够几个小时使用的库存零部件？为什么苏联工业的库存零部件能够用上一年？（128页）

3.为什么美国的电脑或电视生产商倾向于由其他人来运输产品，而中国的同类生产商却由厂商自己来运输产品？（127页）

4.20 世纪初，美国人口从农村向城市移动如何影响了美国的零售经济？20 世纪后半叶，美国人口从城市流向郊区又是如何影响美国的百货和超市经济的？用案例解释。（85~86页，89~91页）

5.通用汽车不用生产一个轮胎就能制造数百万辆汽车，而苏联企业不仅倾向于自己制造所有的零部件，而且有时候甚至会生产用于建造工厂的砖块，这是为什么？（122页，127页）

6.苏联农业中的规模不经济如何影响拖拉机驾驶员犁地？如果农业企业私人所有，拖拉机驾驶员是在耕种自己的土地将会怎样？工作完成度会不同吗？农场的规模会更大吗？解释原因。（116~117页）

7.一项经济计划，比如修建铁路或建立一条航线，所需的资金比任何个人能够或愿意投资的金额都要大，此时有哪些方面的问题，能够推进或阻碍这项经济计划从数百万人处筹集资金？（132~133页）

8.广告即使成功，也常常被认为有利于广告主，但对消费者来说

则全无好处，并且消费者购买的商品也会因为广告费用而价格更高。从经济学角度评价这一观点。（113~114页，531~535页）

9.“不论在市场经济中还是计划经济中，惯性都非常普遍，但是市场会惩罚惯性。”解释 20 世纪初美国领先的零售商邮购公司如何受到百货连锁商店的冲击。（89~91页，170页）

10.为什么退休人员能够比其他人享受更廉价的旅行，比如游轮？解释其中的经济原因。（118~119页）

11.“消除中间商”这一长久的愿望为什么反复失败？（122~126页）

12.20 世纪初，A&P 百货连锁店削减了销售商品的利润率之后，投资利润率却远远超过全国平均水平。为什么？（18页）

13.同一个城市的豪华酒店为什么收费比经济型酒店低？（118~120页）

14.政府在保护竞争和保护竞争者之间有什么区别？政府的保护如何通过影响具有多种用途的稀缺资源的配置而影响消费者的生活水平？（150~153页）

15.低收入社区的商店往往定价更高，这是为了弥补更高的成本和更低的存货周转率。这些商店要完全弥补高额成本，达到更高收入社区中的商店的相同利润率，存在哪些限制因素？（111~112页）

## 第三部分 劳动与报酬

1.工业革命使得机器动力取代人力，而高科技经济体中知识、技术以及经验越来越重要，由此带来了哪些经济和社会影响？（195~196页）

2.你预计工厂的一把普通锤子每年敲的钉子数量在富国多还是在穷国多？你预计普通工人每小时的产量是富国多还是穷国多？解释两

个案例各自的原因。（202~203页）

3.一些研究企图确定最低工资上升后就业将如何变化，它们调查了最低工资上升前后私人公司就业的变化，并把结果加总在一起。这一过程存在什么问题？（211页）

4.在中国的跨国公司对当地的薪酬和工作环境带来了哪些影响？（230~232页）

5.2010 年上半年，美国成年人在职比例经历了半个多世纪以来的最大降幅。虽然失业率并没有升高。为什么会这样呢？（221~223页）

6.家庭收入保持不变的情况下，人均收入有没有可能在相同时间段内上升 50%？（190~191页）

7.虽然最高工资法早在最低工资法之前就存在了，但是后者才是如今普遍适用的法律。然而，在涉及最高工资法的特殊案例中，比如第二次世界大战期间的工资和价格管制，它们是如何影响针对少数族裔和妇女的歧视的？最高工资法和最低工资法对歧视有哪些不同的影响？（200页，217~219页）

8.长期来看，收入不平等会比短期更严重还是更缓和？有些人既不是富人也不是穷人，为什么他们却包含在很多关于“富人”和“穷人”的统计数据中？（187~188页）

9.城市公交车的司机们加入工会，工资将会比自由竞争市场上的高，这将会对公交车的规模和乘客的等候时间带来怎样的影响？（201页）

10.不同国家的运输系统的质量差异或腐败程度不同将会如何影响劳动的价值？（186页）

11.当南非有大量工人可以雇用时，南非制造商为什么要去波兰设厂来扩大生产？而且南非的失业率达到 26%，南非工人每小时的平

均产出也比波兰工人更高。（183~184页，213~214页）

12.个人的生产率为什么不同于这个人的效率和价值？比较本书案例中的第三世界国家和富裕国家的工人，以及处于不同处境的棒球球员的不同。（185~186页）

13.人们常说，久而久之，越来越多的国民总收入将流入高收入人群。什么情况下这是对的，什么情况下是错的？（191~194页）

14.第三世界国家的工资为什么更低，工作条件更差？设法用各种可能的办法改善工资、工作条件，或同时改善两者，将会带来哪些可能的结果？（210~213页）

15.如今大部分人要花更多的年限才能和前一代人一样达到收入高峰，并且高峰时期的收入是职场新人的好多倍，这一差距也比前一代人更大。这一事实的含义如何？它对男性和女性收入差异的变化又有哪些更深的含义？（195~196页）

第四部分 时间和风险

1.90 岁的老人，没有子嗣，种了一些需要 20 年才能成熟结果的树，这在经济学上合理吗？（274页）

2.企业可以同时发行股票和债券筹集资金，但是个人往往通过借款（相当于发行债券）来筹资。然而，有些情况下也可以用等同于发行股票的方式获得资源。在哪些情况下可以这么做呢？给出具体的案例和原因。（293~295页）

3.为什么某种自然资源已知储量的统计数据会误导我们判断这种资源的全部储量？（276~282页）

4.“薪酬日贷款”的年利率为什么普遍超过 100%，而其他贷款的年利率却很少？（264~266页）

5.大宗商品投机与赌博如何区别？大宗商品投资对产出有什么影

响？对具有多种用途的稀缺资源配置有什么影响？（266~271页）

6.保证在一定的条件下付给某人一定数额的金钱，这样的交易为什么对于保险公司和商品投机者来说是值得的？为什么对于参与交易的另一方来说也是值得的？（270~271页，296~297页）

7.为什么政府所有或政府运营的公交公司会因收费太低而无法在车辆报废时更换客车？私人所有或私人运营的公交公司，它们的管理人员决定把部分公交费收入用于支付他们的高薪酬，而不是留出足够多的钱用于更换报废的汽车，如果出现这样的情况将会怎样？他们公司的股票价值将会如何？股东将会如何反应？（316~317页）

8.许多贫穷国家没收了富裕的外国公司的企业和土地。但是很少有穷国因此富裕起来的，为什么？（318~320页）

9.复杂的国际商品市场对第三世界国家的小农会产生巨大的影响吗？这些第三世界国家的农民往往很穷且没有接受过教育，他们能够参与到国际商品市场中来吗？（268~269页）

10.为什么说个人为自己的汽车购买保险是合理的？那么，赫兹租车公司为什么不为自己的汽车购买保险呢？（296~297页）

11.政府对保险公司的管制如何提高这个行业的效率？又如何降低了这个行业的效率？分别用案例解释这两种情况。（300~302页）

12.为什么有些国家的制造商持有的生产所需的原材料库存能够用好几个月，而另一些国家的制造商持有的原材料库存甚至用不到一天？对于分配具有多种用途的稀缺资源而言有什么含义？（127~129页，271~273页）

13.哪些收费被称为“非劳动收入”，为什么？（261~263页）

14.利率如何影响资源在同代人、当代人和后代人之间的分配？（257~260页，263~264页）

15.某个国家定期偿还债务，并且财政有盈余，为什么债券评级

机构，如标准普尔仍然将这个国家债券降级？（274页）

第五部分 国民经济

1.为什么说消费者价格指数往往夸大了通货膨胀率，它如何影响我们测量真实收入？（332~334页）

2.存不存在产权对于没有财产的人来说会产生影响吗？例如，在规划法、开放空间法、建筑物高度限制或房租管制法下，租户租住的社区是不限制产权还是减少这些产权，对租户将会带来经济上的影响吗？（375~379页）

3.某个国家的诚信程度或腐败程度将如何影响该国经济的有效性？经济政策又是如何影响诚信或腐败程度的？（369~371页）

4.20 世纪 30 年代大萧条期间，共和党总统赫伯特·胡佛，和他的继任者民主党的富兰克林·罗斯福都试图维持商品和劳动的价格。这些政策的基本原理是什么？它们将会带来哪些经济和社会问题？（352~353页）

5.通货膨胀期间，货币流通是快了还是慢了，为什么？它将带来怎样的结果？通货紧缩时会发生什么？结果又如何？（347~350页）

6.陷入全面战争后，一国的军事消耗和居民消费加起来大于该国的产出，不向其他国家借款的情况下它将如何维持下去？（330~331页）

7.人口平均年龄不同的国家（其中一国的人口平均年龄比另一国年轻很多）之间的生活水平要进行有意义的对比非常困难，这是为什么？（339页）

8.中世纪英国的经济远远落后于欧洲大陆的一些经济体，但是之后的几个世纪，英国成为欧洲领先经济体，并且领先世界进入工业时代。外国人在英国经济的发展中起到了怎样的作用？为什么？

（373～374页）

9.支持提高税率的人常常会失望于额外的税收收入小于预期。相反，担心税率降低将大幅降低政府收入的人往往会惊讶地发现政府收入增加了。解释这两种现象。（399～401页）

10.即使能够得到详细的统计数据，为什么仍然很难比较 20 世纪初的国民产出和 21 世纪初的国民产出，也很难确定增长的倍数，甚至说不清楚某种商品一个世纪以来的价格涨幅？（331～334页）

11.阿尔巴尼亚银行拥有全国 83% 的银行存款，为什么它仍然拒绝任何借款？对阿尔巴尼亚的经济将带来怎样的影响？（363页）

12.解释“合成谬误”，并给出经济案例。（326～327页）

13.既然市场上“金钱是万能的”，为什么富人会想要把某些决策从市场上转移出来，通过政治或法庭来决定呢？（提示：住房是一个典型的案例）（377～378页）

14.在哪些条件下，国家债务负担会遗留给未来世代？在哪些条件下不能转移？（408～409页）

15.对于个人和组织到底上交了多少总税收时不时地会出现相互矛盾的估计。为什么我们无法轻易确定到底是谁在承担税收负担？用具体案例解释。（401～404页）

第六部分 国际经济

1.如果法律限制某种外国商品的进口，是为了保护本国生产相应产品的工人的工作岗位，最终怎么会使国内就业减少了呢？（458页）

2.虽然非洲的面积是欧洲的两倍多，但是欧洲的海岸线比非洲的长。为什么会这样，以及更重要的是，背后有什么经济含义？（495页）

3.如果 A 国生产某种产品比 B 国便宜，有哪些经济因素促使 A 国从 B 国进口该产品，而不是自己生产呢？（447~451页）

4.澳大利亚制造汽车，但是这些汽车是由日本或美国的汽车公司改进的。为什么像澳大利亚这样发达且富裕的国家无法自己设计生产自己的汽车呢？（451~452页）

5.“贸易顺差”是指什么？何时被认为是顺差？顺差有利于经济体的繁荣吗？（444~446页）

6.山地给以下两类人带来了哪些经济影响？并解释为什么会产生这些经济影响？（498~501页）

a.居住在山地的人；

b.居住在山脚下的人。

7.对国际贸易实施限制并得到经济学家认可的原因有哪些？（459~460页）

8.若没有对国际贸易实施限制，低工资国家是否会夺走高工资国家的工作岗位，因为较低的生产成本将使得低工资国家能够以更低的价格出售产品？进行解释。（454~456页）

9.美国作为“债务国”，美国欠其他国家的钱要多过其他国家欠美国的钱。而瑞士是“债权国”，其他国家欠瑞士的钱要多过瑞士欠其他国家的钱。造成这种差别的原因是什么？对于美国和瑞士来讲，在经济上是有利的还是有害的？（471~473页）

10.当他们第一次接触时，欧洲人的文化空间和疾病空间如何区别于西半球的土著人？解释原因，以及这些区别的经济含义。（501~502页，523~524页）

11.如果实施国际贸易限制，欧盟将保住约 200,000 个工作岗位，但是欧盟没有这样做，而是实行自由贸易，并且给失去工作的人每人 100,000 美元的补贴，这在经济上对欧盟有利吗？（465~466

页）

12.“理论上来说，我们期望投资从资本富余的地方流向资本短缺的地方，就像水往低处流一样。”如何解释资本富余的国家很少向资本稀缺的国家投资？（469～471页）

13.举出 5 种理由，解释为什么某些群体的人比另一群人更容易在文化上遭到孤立？并解释孤立的经济含义。（498页，499～502页，509～511页）

14.使用反“倾销”法律的时候会产生什么问题？（461～462页）

15.为什么自由贸易对小经济体中的生产者来说，比大经济体中的生产者更有价值？（451～453页）

## 第七部分 经济学的一些问题

1.“如果能够拯救哪怕一条生命，也是值得的。”这句话被用来为昂贵的安全设备或政策辩护。这条理由有什么问题吗？（543～545页）

2.物理上相同的东西售价却不同，其中有什么原因？（529～531页）

3.重商主义经济学家与亚当·斯密这样的古典经济学家有什么区别？（555～559页）

4.如果所有的品牌质量和价格都相同，那么同一种产品拥有不同的品牌具有哪些意义呢？如果法律取消品牌，让每个消费者只能确定产品的质量如何，而不能确定制造者是谁，这种情况下将会发生什么？（531～535页）

5.从 18 世纪 70 年代到 19 世纪 70 年代大约一个世纪的时间里，大部分杰出的经济学家都认为，商品的价格反映了他们的生产成本，特别是生产这些商品所需的劳动的数量。这一理论存在哪些问

题？（564~567页）

6.利润动机的存在与否，如何影响组织利用最大限度的可支配资源，实现初始目标的可能性？请解释。（535~537页）

7.在法律禁止就业中的种族歧视之前，黑人化学家更有可能受到营利性公司的雇用，还是非营利性组织的雇用，比如学院和大学，为什么？（538~539页）

8.批评家声称利润超过了服务的价值，而且利润流入了提供服务的人手中。对于这一信念可以使用哪些经验证据来检验？（539~540页）

9.战争使大量用于居民的资源转而用于军事目的，大部分人更关心穷人是否仍然能够获得面包，而不是富人是否仍然能够获得鱼子酱。那么，为什么不对面包实行价格管制，反而对鱼子酱实行价格管制呢？（584~585页）

10.有些人把经济学仅仅看作经济学家的观点，用于反映经济学家的各种意识形态偏见。用经济学的历史来检验这一观点。（577~578页）

11.政府设定的医疗价格能够降低医疗的成本吗？（530页）

12.我们常常看到，来自媒体和公众的压力促使政客颁行法律或政策，去解决某个经济问题。根据普遍的经济学理论，特别是一般均衡理论，这一途径有哪些错误？（568~569页）

13.自然灾害，如地震或飓风，给哪些地方造成了巨大的经济损失，给哪些地方造成了生命损失？（544页）

14.一位印度政府官员说："我不想让那些卖面霜给贫穷印度人的跨国公司因此变得更富有。"这样的表述意味着什么？（555~557页）

15.诺贝尔经济学奖得主　F．A．哈耶克说："在我们意识到自己

所做的许多事情都十分愚蠢之前，我们不会变得更聪明。”你觉得本书提到的政策中最愚蠢的是哪三个？在阅读本书以前，你觉得这些政策愚蠢吗？

# 出版后记

《经济学的思维方式》（*Basic Economics*）是美国自由主义大师托马斯·索维尔对经济学的祛魅之作，他力求写出所有人都能看懂的经济学常识，破除人们观念中对于经济学最深的误解，深入传播自由市场经济学对于日常生活、政治、国际事务的解释。并且，自初版以来几易其稿、日臻完善，至今已是第五个版本。几十年来，本书也成为美国读者了解经济学的最畅销读物，在美国亚马逊经济学理论类图书中长期位列前三。本书的前两版也曾译成中文出版，在豆瓣上广受读者好评。

托马斯·索维尔在本书中用一条清晰的主线，把经济原理、经济现象和经济史实串联起来，通过分析管制与选择、短缺与过剩、激励与约束、盈利与亏损、逆差与顺差以及市场信息、知识、稀缺、剥削等经济世界的关键词，来廓清迷雾、辨析是非。但是他在讨论不同的经济原理、经济现象和经济史实时，涉及几乎所有关键的经济领域，比如房地产市场、日用零售市场、资本金融证券市场、劳动力市场、风险投资市场和国际贸易，等等。应该说，所有关于经济的和其他领域的所有能用经济学解释的对象，都在本书范围之内，也印证了本书所要表达的中心思想，用经济学的思维方式看待事物的运行。

作者在写作语言上，也追求一种“老妪能解”的通俗性，因此本书中不见复杂的公式模型，不用唬人的专业术语，只用生活中人人都能

接触到的实例，即使是毫无基础的读者，也能一窥经济学门径。

经济学的普及虽然已经不再新鲜，但是经济学仍然是我们必须要掌握的一门常识。它与我们的生活息息相关，是现代社会的一门必修课，相信这一本书，无论对已经了解经济学，还是对经济学一无所知的读者来说，都有新的认识。

服务热线：133-6631-2326188-1142-1266

读者信箱：reader@hinabook.com

后浪出版公司

2017年12月